

Шутенко Л.Н.,
Ректор Харьковской национальной академии городского хозяйства,
доктор технических наук, профессор

Уважаемые участники конференции!
Уважаемые гости!
Уважаемые присутствующие!

Позвольте мне приветствовать и сердечно поздравить всех присутствующих в этом зале с началом работы третьей, ставшей уже традиционной, научно-практической конференции, посвященной проблемам совершенствования экономических структур строительной отрасли в условиях трансформации экономики Украины к рыночным условиям. Актуальность и необходимость решения проблем, возникающих в связи с возрождением строительной отрасли после её серьёзного спада очевидна. Став на новый рыночный путь развития, Украина решает и новые для неё проблемы и задачи. В первую очередь это касается рыночных отношений и основных концепций хозяйствования.

Сегодня невозможно не заметить появляющиеся новые объекты капитального строительства. Эта ситуация обусловлена возрастающим в обществе спросом:

- на жильё, от элитного и бизнес класса, до доступного, строящегося в рамках различных социальных программ;
- на объекты, обеспечивающие новые транспортные, коммуникационные технологии, технологии, направленные на решение экологических проблем;
- на объекты культурно- бытового назначения и развлечений.

Спектр изменений в этой сфере жизни и деятельности сегодня чрезвычайно велик. И закономерным является тот факт, что наконец воссоздано Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства.

Социально-экономические условия и политическая обстановка в Украине ставят остро актуальную проблему развития инвестиционной деятельности в строительную отрасль.

С целью обеспечения комплексного подхода к формированию благоприятного инвестиционного климата в Украине, активизации инвестиционной деятельности, неотъемлемого условия повышения эффективности функционирования строительной отрасли, Указом Президента Украины была утверждена Программа развития инвестиционной деятельности в Украине на 2002-2010 гг.

Основные проблемы для инвесторов в строительную отрасль, как иностранных, так и отечественных, связаны с незавершённым процессом формирования политических и экономических процессов в Украине. В такой ситуации, как никогда, важны мнения учёных, предлагающих и реализующих в жизнь фундаментальные концепции и нетрадиционные, новаторские идеи.

В условиях развивающегося рынка строительной продукции очень важен фактор конкурентоспособности, обеспечивающий реализацию продукции и рентабельность её производства. И здесь первоочередное значение приобретает качество продукции. При этом конкурентная борьба, реализуемая в тендерных торгах, вследствие отсутствия совершенных и узаконенных правил игры, в части единообразной оценки качества, носит подчас искажённый характер.

Международные правила требуют удовлетворения законных требований потребителя в вопросах безопасности и качества выполняемых работ и произведенной строительной продукции. Строительным организациям, при этом приходится стремиться не только к повышению прибыли, а также обеспечивать её разумный баланс обеспечив гарантированное качество.

Рыночные условия и требования потребителя не позволяют получать прибыли путем создания некачественных работ и услуг, а также выпуска недоброкачественной строительной продукции.

Всё это убедительно свидетельствует о том, что для успешной деятельности строительной отрасли в рыночных условиях необходимо наличие высококвалифицированного состава высшего звена руководства строительным производством, способного решать сложные технические и экономические вопросы, а значит актуальна и задача подготовки кадров для строительной отрасли.

Учитывая это в рамках нашей конференции, работа одной из секций посвящена вопросам постановки и решению проблем, стоящим перед высшей школой по подготовке специалистов для строительства.

Рыночная экономика среди большого многообразия аспектов, устанавливает и новые подходы к управлению строительной организацией, основанные на их оптимизации. На конференции будут ставиться такие задачи и предлагаться пути их решения.

Таким образом, вопросы, которые будут рассматриваться на нашей конференции, позволяют в определённой степени продвинуть решение проблем совершенствования экономических структур строительной отрасли в условиях трансформации экономики Украины к рыночным условиям. Будем на это надеяться.

Еще раз позвольте мне поздравить Вас с открытием конференции и пожелать Вам успешной работы.

Благодарю Вас за внимание!

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ

Стадник Г.В., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Украина по международной классификации ЮНЕСКО относится к развивающимся странам с переходной экономикой на пути к рыночным взаимоотношениям. Здесь также высшая школа переживает процесс всестороннего совершенствования, что обусловлено достигнутым уровнем развития.

В процессе совершенствования высшей школы на Украине вся работа работников этой отрасли направлена на повышение качества подготовки выпускников, на содействие решению насущных социально экономических проблем путем интеграции обучения, производительного труда и научно-исследовательской работы.

Важнейшим направлением современной высшей школы Украины является ее интеграция в объединенную систему образования Европы.

Сегодня уже ни у кого не остается сомнений в том, что бурный рост мировой экономики, реальная демократизация жизни, технический прогресс и современные технологии самым непосредственным образом сказываются на стандартах образования. Унификация системы международного образования и, в первую очередь, системы высшей школы, стала одной из наиболее очевидных тенденций общемирового интеграционного процесса, развернувшегося во второй половине XX столетия.

В процессе объединения Европы, которое сопровождается формированием общего образовательного и научного пространства с едиными требованиями, критериями и стандартами, важной задачей является консолидация усилий образовательной и научной общественности, а также правительств европейских стран с целью повышения конкурентоспособности европейской системы высшего образования и науки.

Предлагается следующая стратегия комплектования обучающихся в вузе. Для работы в различных областях народного хозяйства прием студентов в вуз, при наличии у абитуриента аттестата зрелости, проводить без конкурса. Однако после прохождения первой ступени высшего образования проводить жесткие выпускные экзамены, которые одновременно будут являться конкурсными экзаменами для поступления в высшие школы 2-го уровня. Теперь после 1,5-2-летнего образования шансы на поступление в высшую школу второй ступени у претендентов будут в значительной мере уравнены. В результате экзаменов определятся три группы выпускников:

- младшие специалисты, получившие диплом и рекомендованные на продолжение обучения;
- младшие специалисты, получившие диплом, но не рекомендованные на продолжение обучения;
- лица, не получившие диплом.

Контингент студентов, принятых в вуз второй ступени, также в результате выпускных экзаменов по тому же принципу студенты будет разделен на три группы.

После окончания вуза третьей ступени студент по аналогичному принципу будут разделены на три группы.

Студенты, успешно окончившие вуз четвертой ступени, получают диплом магистра, а наиболее способные из них будут рекомендованы в аспирантуру.

Завершая предложения по реформе высшего образования, необходимо сказать несколько слов о частных школах и вузах. Мы не предлагаем исключить эти заведения. Но их учебные планы должны быть согласованы с планами соответствующих государственных учебных заведений. Частные учебные заведения могут создать конкурентную среду и будут стимулировать повышение качества подготовки специалистов во всех учебных заведениях, а состоятельные родители, желающие обучить своих неспособных отпрысков найдут законное право обучать своих недорослей, не перебегая дороги талантливым молодым людям.

Программа подготовки кандидатов наук потребует согласования с программами подготовки докторов философии, которые должны определить участники Болонского процесса и, удовлетворив соответствующие требования, Украина может ввести образовательно-научную степень доктора философии, что позволит решить вопрос об эквивалентности этих научных степеней.

На данном этапе в Украине степень доктора наук можно оставить как признание более высокого уровня научных достижений, как степень высшей научной квалификации в Украине.

Для анализа состояния современной высшей школы на Украине и эффективного управления этим объектом необходим адекватный аппарат для выполнения исследований.

Наиболее приемлемым аппаратом может служить системотехника – научно-техническая дисциплина, изучающая вопросы формирования и функционирования больших систем, представителем которых и является система высшего образования на Украине. При решении вопроса оптимизации системы высшего образования на Украине необходимо будет использовать метод синтеза сложных, целенаправленных, искусственно организуемых человеком систем метод системного формирования.

Переход Украины к рыночному варианту экономических взаимоотношений требует повышения роли науки и образования во всей социально-экономической жизни, превращения вузов в настоящие аванпосты ускоренного прогресса.

Осуществление лучшей подготовки специалистов широкого профиля влечет за собой необходимость пересмотра номенклатуры специальностей в целях ее адаптации к прогрессу человеческого познания, к развитию украинского демократического общества. При этом не следует делать ставку на увеличение их количества, а обеспечивать постоянно сбалансированные и гармоничные пропорции. Перечень специальностей и специализаций в качестве инструмента модернизации процесса подготовки специалистов предстоит пересмотреть с учетом ожидаемых изменений отраслевой к подотраслевой структуры народного хозяйства Украины в тесной связи с развитием современной науки и техники.

Для обеспечения более эффективной интеграции высшей школы Украины в объединенную систему образования Европы особое внимание необходимо уделить совершенствованию методической работы преподавателей, которая должна обеспечить активность в преподавании, стимулировать логическое мышление молодежи. Необходимо найти наиболее адекватные способы преподавания и проведения семинарских занятий на вечерних отделениях, которые позволили бы лучше компенсировать недостаток времени для индивидуальной работы этой категории студентов. Проблемы вузовской дидактики должны быть широко обсуждены на кафедрах, на уровне вузовских и межвузовских центрах, на конференциях и симпозиумах в процессе обмена опытом.

В рамках комплексного процесса совершенствования и модернизации украинского высшего образования, чтобы приблизить параметры систем украинской высшей школы к общеевропейским стандартам с целью стать членом европейского сообщества в области образования в перспективе третьего тысячелетия нам необходимо особое внимание уделить формированию личности нового человека с высоким национальным сознанием, отличающегося глубоким демократическим гуманизмом. Непрерывность демократизации украинского общества и направленность Украины в европейские структуры, не теряя традиционных отношений с культурными и научными центрами России, в качестве первоначального условия делает необходимым сознательное и непрерывное усиление идейно-политической и культурно-воспитательной деятельности для подготовки не только высококвалифицированных работников, но и носителей новых социальных и производственных отношений на Украине.

Таким образом, модель непрерывного образования это своеобразный и весьма важный шаг на пути формирования новых образовательных институтов общества. Пока еще трудно сказать определенно, какими именно они будут, что объективно усиливает значение экспериментально-поисковой деятельности.

Эта общая теория вопроса может быть наглядно проиллюстрирована практикой развития и внедрения модели непрерывного образования в Харьковской национальной академии городского хозяйства.

Соответственно Указу Президента Украины „О мероприятиях по усовершенствованию системы высшего образования Украины” от 17.02.04г №199/2004, решения коллегии МОН Украины „О проведение педагогического эксперимента относительно внедрения кредитно-модульной системы организации учебного процесса в высших учебных заведениях III- уровней аккредитации” от 24.04.03г №5/5-4, приказов МОН Украины „О проведение педагогического эксперимента из кредитно-модульной системы организации учебного процесса” от 23.01.04р №48 „Об утверждение Программы дон относительно реализации положений Болонской декларации в системе высшего образования и науки Украины на 2004-2005 года” от 23.01.04г №49 решения Всеукраинского совещания ректоров высших технических учебных заведений „Высшее техническое образование и Болонский процесс” (Харьков, 17-18.03.2004г) Ученый совет постановил считать приоритетными на 2004-2005гг направлениями приближения к европейским нормам и стандартам высшего образования в Академии

Сегодня Харьковская национальная академия городского хозяйства находится на пути вступления в Болонский процесс, что соответ-

ствує її основному направленню діяльності і формуванню пріоритетів підготовки висококваліфікованих спеціалістів для устійного розвитку крупних городів.

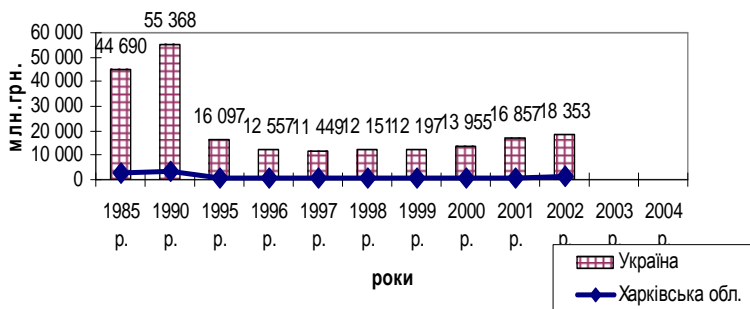
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Момот Т.В., Харківська національна академія міського господарства

У 2005 році у будівництві України працювало 5192 підрядних будівельних підприємств, що становить 94,5 % їх загальної кількості (5495), з них більшість становлять колективні підприємства (переважно акціонерні товариства).

Протягом останніх років спостерігається поживлення інвестиційної діяльності, що видно з рис.1

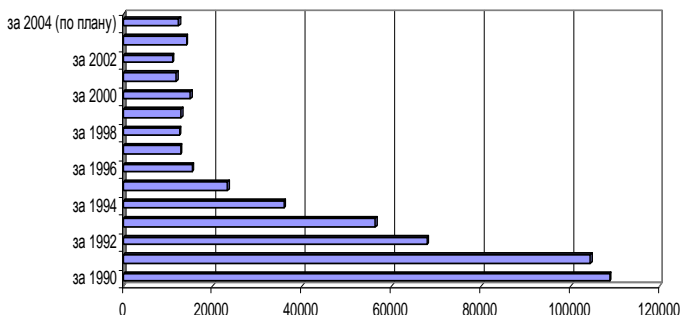
Інвестиції в основний капітал в Україні



Динаміка обсягів підрядних робіт, виконаних власними силами будівельних підприємств (в цінах 2004 р.) представлено на рис.2.

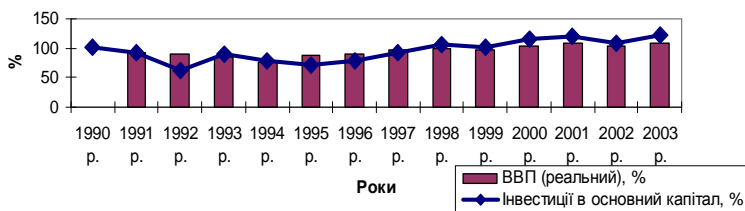
Упродовж 2003, 2004 років, на відміну від попереднього року, спостерігався стабільний приріст обсягів підрядних робіт (у межах від 14,7% у березні до 26,5 % у грудні). За даними Держкомстату України, обсяг підрядних робіт, виконаних за контрактами будівельного підприємства у 2003 році, становив за договірними цінами 13,3 млрд. грн., що на 26,5 % більше проти 2002 року.

Обсяги підрядних робіт, виконаних власними силами будівельних підприємств (в цінах 2004 р.)



Інвестування здійснюється переважно за рахунок власних джерел фінансування. Довгострокове кредитування будівництва теж має тенденцію до збільшення, але залишається на рівні 4-5%.

Динаміка ВВП та інвестицій в основний капітал у 1991 - 2003 рр.



Наведені показники свідчать про суттєве поживавлення виробничої активності у будівництві. По регіонах показники виробничої активності (виконані обсяги підрядних робіт в розрахунку на 1 особу населення) мають значне відхилення від середньорегіонального показника. **Найвищий** показник у м. Києві - 1192,4 грн. на 1 особу, що у 4,3 рази перевищує середній показник і свідчить про високу виробничу активність у будівельній діяльності м. Києва (див. рис.3). **Найнижчі** показники виробничої активності у будівництві на 1 особу населення спостерігались у Кіровоградській (99,8 грн.); Херсонській (120,5 грн.), Житомирській (124,6 грн.) та Закарпатській (142,1 грн.) областях.



У будівництві продовжує відбуватись скорочення чисельності працюючих, і значно інтенсивніше, ніж в цілому по народному господарству, - на 14,1 % порівняно з відповідним періодом 2001 року (по народному господарству в цілому на 5,3%). Фактична середньооблікова чисельність штатних працівників у будівництві за 9 місяців 2002 року становила 458,8 тис. осіб. Таким чином, у будівництві працювало майже 4% від загальної чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві (12308,9 тис. осіб).

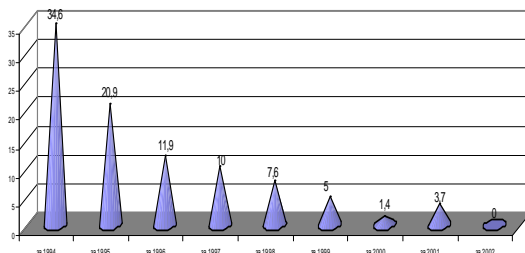
Середньомісячна заробітна плата одного працівника облікового складу у будівництві за 9 місяців 2002 року зросла порівняно з відповідним періодом минулого року на 16,9% і становила 409,43 грн.(по народному господарству в цілому на 22,1% і становила 364,37 грн.). Серед 14 видів економічної діяльності, що прийняті у розрахунок Держкомстатом України, у вересні 2002 року за рівнем заробітної працівники, зайняті у будівельній діяльності, посіли 5 місце.

Разом з тим, несвоєчасність розрахунків замовників за виконані роботи негативно впливає на фінансовий стан будівельних підприємств і організацій, зумовлює зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей і, відповідно, збільшення кількості збиткових підприємств. На початок 2004 р. обсяг несплачених робіт залишається значним і становить 1,6 млрд. грн., що негативно впливає на фінансовий стан будівельних підприємств і організацій.

Фінансовий стан будівельних підприємств і організацій залишається незадовільним (див. рис. 4). У січні-жовтні 2003 року прибутково працювали лише 54 % загальної кількості великих та середніх підп-

риємств, хоча це на 6 відсоткових пункти більше, ніж у відповідному періоді 2002 року.

Рентабельність галузі



Таким чином, напрями розвитку будівельного комплексу та стимулювання інвестиційної діяльності мають формуватися, виходячи з основних завдань довгострокової стратегії “Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки”. Серед першочергових завдань галузі розвиток організаційно-економічних механізмів корпоративного управління, іпотечного кредитування, сучасних цінових механізмів ціноутворення.

СЕКЦИЯ 1.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ НОВЫХ
СТРУКТУР СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

**ДОЛГОСРОЧНЫЕ ПРОЕКТЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ:
ТЕНДЕНЦИИ, ФИНАНСИРОВАНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

*Семёнов В.Т., Скала Г.Ф., Губкина Д.А., Соколов Д.В., Токарь Л.А.,
Трояновская О.Б., Харьковская национальная академия городского
хозяйства*

Одним из показателей культурного и экономического состояния общества является наличие и реализация долгосрочных проектов. Правомочность такой оценки обусловлена тем, что планирование перспективы требует прогнозирования с достаточной степенью достоверности. Долгосрочные проекты социально направленные и коммерческие, обеспечиваются и реализуются в продолжительном промежутке времени, при этом динамика социальных и экономических подвижек в современном обществе весьма существенна. В такой ситуации нестабильным экономическим образованиям не под силу реализация долгосрочных проектов и наоборот, стабильная экономика, имеющая необходимый финансовый запас способна реализовать дорогостоящие долгосрочные проекты.

До недавнего времени Украина, в результате глубоких социальных и экономических преобразований не имела достаточно мощных легальных финансовых структур, да и в целом экономика Украины переживала не лучшие времена. Тяжёлое наследие времён советского застоя оставили Украине «Чернобыль», недостроенные «Крымскую» и «Южноукраинскую» АЭС, работающую за пределом прочности, сеть железных и автомобильных дорог, изношенный «Днепровский каскад», ветхий жилой фонд и доведенные до аварийного состояния промышленные объекты. Период становления независимости, характерный туманнопрозрачной приватизацией, так же не повысил потенциал экономики страны. Только в последнее время национальная экономика переходя на рельсы рыночных отношений и используя повышающуюся открытость общества и экономических отношений, начала проявлять себя, раскрывая и демонстрируя свой потенциал. Совершенно естественно, хоть и в большей части за счёт населения, проходит реконструкция и модернизация хозяйства «Укрзалізниці» с реализацией и развитием нового для Украины направления – скоростного

пассажи́рского соо́бщения. Сего́дня скоростные експрессы курси́руют от Киє́ва до Ха́рькова і Дніпропетро́вська, от Ха́рькова до Сімфе́рополя, ве́дуться ра́боти по проєкту скоростного пассажи́рского соо́бщения Киє́в – Льво́в.

Значи́тельные ка́питаловло́жения в разви́тие автотранспорти́рных соо́бщений реалі́зуються в скоростной автомагістра́лі Киє́в – О́деса, стро́ящейся по міжнародним стандартам.

В жи́зненно ва́жные для еко́номіки і політи́ческого по́ложения Украї́ни проєкты не́фтетра́стов се́годня вкла́дываються сре́дства о́б'єдіню́ються інвесто́ров. Для реалі́зації ети́х до́лгосрочных і до́рогостоящих проєктов створю́ються міжнародные консорці́умы, что сви́детельствует о возроста́ющем до́верии к Украї́не і е́ё перспекти́ве.

Характерно́й черто́й совре́менного політи́ческого по́ложения і еко́номіческого состо́яния явля́ется разрабо́тка техні́ческой і фінансо́вой ча́стей проєкта реконстру́кції Дніпро́вского каска́да, что предпала́гает міліардные вло́жения с нача́лом ра́бот на гидроэ́нергетическом узле «Дне́проГЭС». Ло́гично бы́ло бы предполо́жить і пото́к іностранных інвести́ций в ме́таллургические предприя́тия Украї́ны, в связи с появле́нием новых за́рубежных со́бственников.

Я́вно прорисовыва́ющаяся ка́ртина позво́ляет сде́лать вы́воды по состо́янию вопро́сов реалі́зації до́лгосрочных проєктов, что іме́ется усто́йчивая тенде́нция к разви́тию напра́влений до́лгосрочного строі́тельства і улу́чшению еко́номіки, как строі́тельной о́траслі, так і о́бщенаціо́нальной.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ КАПІТАЛЬНОГО РЕМОНТУ ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

Тищенко О.М., Юр'єва С.Ю., Харківська національна академія міського господарства

Пита́ння ремо́нту житло́вого фонду́ ніколи не сто́яло насті́льки го́стро, як сьо́годні. Ситуа́ція скла́лася катастрофі́чна. Техні́чний стан житло́вого фонду́ Украї́ни і м. Ха́ркова, зо́крема, характеризу́ється ви́соким коефі́цієнтом зносу майже 50%.

За́міна або відновле́ння окреми́х ча́стин чи ціли́х констру́кцій і о́бладнання́ буди́нків у зв'язку з їх фі́зичним зносом або руйнува́нням, а також усуне́ння необхі́дних випадка́х наслідків морально́го зносу констру́кцій і прове́дення ро́біт по підви́щенню рівня́ благоустро́ю буди́нку в ці́лому має відбува́тися при прове́дєнні ка́пітального ремо́нту.

У радянські часи ставилася задача реалізації повномасштабної системи планово-попереджувального ремонту (ППР). Стратегія ППР полягає в тому, що міжремонтні періоди визначаються нормативними термінами служби елементів будинку і ремонт виконується для попередження відмов. Ця стратегія достатньо дорога і ресурсоемна, однак в соціальному плані була виправдана, бо роботи мають комплексний характер, одночасно ремонтуються всі елементи будинку.

Основним джерелом фінансування капітального ремонту житлового фонду за радянських часів і тепер (майже єдине джерело) є асигнування з бюджету.

В умовах недостатнього фінансування житловим організаціям довелося відмовитися від системи ППР і реалізувати стратегію , за якої ремонту підлягають елементи, що вийшли з ладу або знаходяться в перед аварійному стані. В останні часи ремонти житлового фонду мають вибірковий характер, комплексні капітальні ремонти не проводяться. Між тим, за останні 5 років фактичні асигнування з бюджету на ці цілі не просто недостатні, вони мізерні, бо складають біля 9% від нормативної потреби. Такі обставини спричиняють щорічне погіршення технічного стану житлових будинків, внутрібудинкового інженерного обладнання, наростання недоремонтів, які на сьогодні складають десятки млн.грн.

Неспроможність бюджету фінансувати капітальний ремонт житлового фонду в необхідних обсягах поставила задачу пошуку інших джерел фінансування. Останнім часом все частіше наголошується на тому, що витрати на капремонт житлового фонду мають фінансуватися за кошти самих пожильців. Законом України “Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки” , (затверджено 24.06.2004 №1869-IV) передбачено запровадження диференційованої плати за житло (квартплати) до складу якої включається з 2008 р. плата за капітальний ремонт житлового будинку. Полишаючи осторонь соціальний аспект такого рішення, хочеться наголосити, що житлове господарство не підготовлене до такого кроку: недостатня законодавча та нормативна база, не проведена технічна інвентаризація житлового фонду та не визначені його вартісні оцінки, не визначені суми недоремонту житлового фонду по місту і окремих будівель , а також порядок його компенсації, не розроблений порядок нарахування “амортизації на капітальний ремонт житлового фонду”, немає методики формування спеціалізованого фонду на капремонт житлового фонду. Всі ці питання сьогодні є дуже актуальними і потребують немалих витрат часу, трудових і матеріальних.

МЕСТО И ЗНАЧЕНИЕ АНАЛИЗА ПРОСТРАНСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ МЕЖДУ ГОРОДСКИМИ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАТЕЛЯМИ В ПРОЦЕССЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ГОРОДОВ, ПРИ ОЦЕНКЕ ГОРОДСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Усенко Ю.Ю., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Сегодня ни у кого не возникает сомнений, что земельный участок – это объект недвижимости. В таком значении этот термин используется в гражданском праве [1] и национальных стандартах оценки [2]. Высокий земельно-ресурсный потенциал Украины [3] представляет собой реальную возможность выхода страны из экономического кризиса.

По мнению многих специалистов, город или же городская среда состоит из двух основных элементов: населения и окружающей среды.

Существующие модели пространственного анализа [4], такие, как: гравитационные модели, модели пространственных потенциалов, модель Стюарта, квалитетрические модели, модели сетей, модель кратчайших путей, стоковые модели, модели синтеза, используемые при оценке местоположения землепользователей в городе отвечают требованиям и целям, которые необходимы для определения качества территории.

Модели оценки - промежуточное звено между максимизацией прибыли и планировочными мероприятиями.

Существующие методы и подходы к оценке местоположения землепользователей в городе отвечают требованиям и целям, которые необходимы для определения качества территории. Наиболее отвечает задачи метод пространственных потенциалов, результаты работы которого обобщают с помощью квалитетрической модели.

Модель, которая будет оценивать качество определенной городской территории, должна включать в себя оценку обеих групп показателей, как экономических и общих пространственных характеристик города, так и пространственных связей землепользователей.

Особое внимание следует уделить именно экономическим исследованиям. Именно они и являются той частью, которая необходимая для перехода от сугубо транспортно-планировочных вопросов (на какие должны отвечать рассмотренные методы) к проблемам чисто экономическим, таким, как прибыль, затраты, риск, инвестирование.

Между землей и фактическим землепользователем возникает экономическая связь. Однако реальное значение этой стоимости как

меры полезности конкретного участка может отразить лишь рынок. Оценка земли будет объективной настолько, насколько определяемая стоимость учитывает влияние всех рыночных сил, а реальная ценность земли может быть отражена лишь ее рыночной стоимостью [6-7].

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Пушкар Т.А., Харківська національна академія міського господарства

Протягом багатьох років вітчизняні підприємства будівельної галузі створювались для виконання певного виду робіт і мали вузьку спеціалізації діяльності. Такі підприємства мали постійне місце базування і, головне, мали можливості завантаження потужностей в місцях свого основного базування.

Статистика останніх років свідчить, про збільшення обсягів підрядних робіт. Згідно з даними держкомстату України і Держбуду України, Харківська область має досить високий показник серед регіонів України з виконання підрядних робіт на 1 особу населення – 337,9 грн., що свідчить про високу виробничу активність в галузі будівництва в регіоні.[1]

Розвиток споріднених напрямків діяльності без зміни регіону дії будівельного підприємства. дає можливість територіальній концентрації потужностей будівельного підприємства. Враховуючи що підприємство діє в рамках освоєного регіону, даний напрямок диверсифікації діяльності має як недоліки, так і переваги.

Для розширення напрямків діяльності в рамках одного регіону можливе залучення нових неспоріднених сфер діяльності (неспоріднена диверсифікація).

Стосовно будівельних підприємств диверсифікація діяльності дає можливості вирішення декількох нагальних питань. Для підприємств, що мають стабільне фінансове положення і перспективи розвитку, застосування диверсифікації дає можливість закріпити положення підприємства на ринку будівельних послуг. В даному випадку ці процеси спрямовані на довгострокові перспективи. Для багатьох будівельних підприємств Харківщини, як і в цілому по Україні, важким тягарем є значна кількість основних фондів, що мають великий фізичний і моральний знос. Значна кількість зношених основних фондів привела до скорочення виробничих потужностей підприємств. Додаткові витрати будівельних підприємств по обслуговуванню і утриманню основ-

них фондів, які є застарілими і не використовуються на повні потужності, стримують інвестиційні можливості будівельних підприємств. На думку автора, як спосіб виживання диверсифікація діяльності будівельних підприємств, що знаходяться в кризовому стані, не завжди ефективна, оскільки освоєння нових сфер діяльності і нових ринків потребують додаткових витрат.

Значна кількість будівельних підприємств Харківської області, що проводили розширення сфери діяльності, залишились саме в межах розглянутого напрямку диверсифікації – диверсифікації діяльності в межах освоєного регіону дії з вибором видів діяльності, що є спорідненими до основного. Показовим є і той факт, що малі і середні будівельні підприємства різних форм власності, що створювались протягом останніх років в Харківській області обирали вже під час створення декілька напрямків діяльності, тобто створювались як диверсифіковані підприємства.

Таким чином, світовий досвід демонструє, процеси диверсифікації діяльності дають можливість як розширити сфери діяльності для укріплення фінансового положення підприємства і стабілізувати розвиток підприємства в довгостроковій перспективі, так і вирішити нагальні проблеми “виживання” підприємства. Харківська область має великий і потужний будівельний комплекс, виробничі можливості перспективи розвитку якого є безперечними, і, багато в чому будуть залежати від залучення коштів в нові перспективні види діяльності. Виходячи з цього, диверсифікація діяльності будівельного підприємства стає однією із можливостей його нормального функціонування.

СТРУКТУРНІ МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЗРУШЕННЯ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

Данильченко Є.П., Островський І.А., Шекишув О.А., Харківська національна академія міського господарства

Розвиток будівельної галузі є багатоаспектним феноменом. Йдеться про складну систему технологічних, макро-, мікро- і мегаекономічних, соціальних, інституціональних та інших елементів. Макроекономічна складова проявляється в комплексі прямих і зворотних зв'язків власне будівництва і національної економіки в цілому. Наприклад, прогнози економічного розвитку країни можуть спиратися на

систему так званих поточних індикаторів. Динаміка показників розвитку будівництва є одним із зазначених індикаторів.

Структурні зрушення в доходах, які призвели до змін споживчої та інвестиційної складових у внутрішньому попиті, здатні ще більше погіршити макроекономічну динаміку країни.

Змінилася структура доходів підприємств за видами діяльності. Це знижує і без того слабе інвестування високотехнологічних підприємств і капітального будівництва. Крім того, відбуваються негативні зрушення у структурі національного виробництва і експорту, а також посилення позицій імпортних товарів.

Будівництво становиться своєрідним індикатором, віддзеркалюючи позитивні й негативні зсуви в економічному стані України.

Поліпшення інвестиційного клімату нашої країни повинне спиратися на гарантії прав власності, стимулювання конкурентного середовища, участь у великих міжнародних проектах, які стимулюють прискорене зростання обсягів будівництва.

МУНІЦИПАЛЬНЕ І ЛОКАЛЬНО-ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ВІДНОШЕНЬ ПО ПРОБЛЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ

*Сидоренко О.Л., Соловійов О.В., Пудова І.С., Дріль Н.В., Бойко Л.Г.,
Жилінська О.І., Самойленко І.А., Харківська національна академія
міського господарства*

Організаційний потенціал соціальної роботи, ефективність взаємодії її структурних елементів реалізується через сукупність функцій за умов дотримання відповідних принципів соціальної роботи.

Будь-яке управління суспільними процесами здійснюється через певну систему функцій – окремих, відносно самостійних, але тісно пов'язаних видів відповідної діяльності. Функції органів соціальної роботи відзначаються специфічним змістом, універсальністю, особливою просторово-часовою формою вираження, їм притаманна зустрічна, випереджаюча роль у здійсненні захищеності, страхування і гарантій соціальної забезпеченості різних верств населення. У цілому через функції здійснюється система соціального піклування та зобов'язань, а для професійного працівника даної сфери – це певний набір умінь, кваліфікації і компетенції.

Держава через політику бере на себе найважливіші функції із забезпечення прав людини в соціальній галузі. Суть цієї політики така:

запобігання подальшому погіршенню життя народу; ефективна зайнятість і обмеження надмірного зростання безробіття; створення необхідних передумов для поступового поліпшення матеріального становища, умов життя різних верств і груп людей.

Провідним державним органом з цих питань є Міністерство праці і соціальної політики, рівень компетенції якого визначається Верховною Радою, Президентом і Кабінетом Міністрів України. Функції і завдання цього міністерства визначені Положенням, яке затверджується Урядом, вони різноманітні і виконуються в усіх галузях системи соціального захисту. Зокрема, це міністерство розробляє положення з основ державної політики для тих, хто потребує допомоги; аналізує і прогнозує рівні життя різних категорій населення; готує рекомендації для цільових і регіональних програм; забезпечує розробку нормативів, необхідних для функціонування системи соціального захисту і т.д.

Трудовий колектив є важливим суб'єктом і об'єктом державної політики. У ньому здійснюються такі функції виробничо-економічна, політична, управлінська, виховна, соціальна. Суть останньої полягає у вдосконаленні матеріальних і культурних умов життя людей, прогресивному розвитку соціальної структури колективу, поліпшенні у ньому внутрішніх стосунків, створенні сприятливого морально-психологічного клімату, участі в соціальному забезпеченні, розвитку охорони здоров'я, організації допомоги в сімейному житті, дозвілля, дотриманні принципів соціальної справедливості.

Отже, ефективність реалізації функцій соціальної роботи великою мірою залежить від її наукової обґрунтованості і якісного проведення. Це вимагає глибокого знання закономірностей розвитку соціальних процесів, конкретних умов життєдіяльності людей, уміння використовувати наукові висновки і практичний досвід, творчо підходити до нових соціальних проблем. У цьому – головне завдання теорії і методики соціальної роботи. Як цілісний механізм, вона включає такі основні компоненти: об'єкт свідомого впливу і умови його життєдіяльності; суб'єкт цього впливу і його можливості; мету і закономірності взаємодії суб'єкта та об'єкта; принципи і методи даного процесу; його результат.

БУДІВЕЛЬНІ ПІДПРИЄМСТВА ТА СПЕЦИФІЧНІСТЬ ФІЗИЧНИХ АКТИВІВ ЯК ФАКТОР ВЕЛИЧИНИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ: МОЖЛИВОСТІ ОЦІНКИ

Дворкін С.В., Харківська національна академія міського господарств,

Будівельний комплекс України розвивається нині дуже високими темпами. Особливе значення набуває тенденція так званої корпоратизації, що може бути витлумачене по-різному. Принаймні, це, з одного боку, процес зростання частки підприємств акціонерної форми власності, з іншого боку, процес збільшення будівельних підприємств, ускладнення їх організаційної структури. Слід відзначити, що на думку автора, ці два погляди на корпоратизацію не обов'язково є причиною і наслідком, однак в більшості випадків це все ж дуже тісно пов'язані явища.

В цих умовах дуже важливого значення набуває дослідження величини трансакційних витрат. Трансакційні витрати (ТВ) – дуже ємне поняття, в загальному вигляді це витрати, пов'язані з захистом та обміном правомочностями суб'єктів ринкової взаємодії, як між підприємствами (зовнішній аспект), так і всередині підприємства (внутрішній аспект).

Але економічна наука стикається з великою проблемою – проблемою вимірювання (оцінювання) ТВ. Кардиналістський підхід до вимірювання ТВ (тобто намагання як результат вимірювання дістати абсолютну величину ТВ, в грошових одиницях) через великі труднощі зараз практично відкинуто. Ординалістський підхід, що ставить метою виявлення відносного рівня ТВ (наприклад, через систему відносних показників подібно до більшості показників фінансового стану), має більше розповсюдження.

Варіантом застосування ординалістського підходу, на думку автора, може бути підхід до оцінювання ТВ як функції від n факторів, тобто:

$$TC = f(x_1, x_2, \dots, x_n),$$

де TC – величина трансакційних витрат (як ординалістський показник); x_1, x_2, \dots, x_n – значення 1, 2, ..., n -го факторів ТВ.

Серед важливих факторів величини ТВ суттєве місце посідає специфічність активів. Актив (в широкому значенні – ресурс) називається специфічним, якщо максимальний ефект від його використання досягається в рамках даного контракту. Такому активу важко знайти

заміну чи альтернативне використання. Специфічність активів буває шести різновидів:

1) специфічність за місцем розташування активів (site specificity);

2) технологічна специфічність (physical asset specificity);

3) специфічність людського капіталу (human asset specificity);

4) товарні марки;

5) специфічність інвестицій в виробничу структуру, розраховану на потреби визначеного споживача;

6) специфічність активів у часі (temporal specificity).

Ми пропонуємо як фактор величини ТВ визначати ступінь специфічності фізичних активів підприємства, тобто необоротних та оборотних активів.

Зі ступенем специфічності оборотних активів підприємства пов'язане значення показника поточної ліквідності: має місце обернено пропорційна залежність. Для зручності, щоб стимулююча роль фактору ступеня специфічності оборотних активів була наочніша, пропонується вимірювати показник, обернений до показника поточної ліквідності, тобто:

$$f_{\text{coa}} = \frac{ПЗ}{ОА},$$

де f_{coa} – оцінка фактору специфічності оборотних активів; ПЗ – поточна заборгованість підприємства (в середньому за період), тис. грн.;

ОА – оборотні активи підприємства (в середньому за період), тис. грн.

В якості вимірювача ступеня специфічності необоротних активів автор пропонує використовувати подібну залежність. Фондовіддача є дестимулятором величини ТВ, тому для тої ж наочності в якості вимірювача фактора ступеня специфічності необоротних активів пропонується вимірювати показник, обернений до фондовіддачі, тобто фондомісткість:

$$f_{\text{сна}} = \frac{НА}{ЧД},$$

де $f_{\text{сна}}$ - оцінка фактору специфічності необоротних активів; НА – середня за період вартість необоротних активів підприємства, тис. грн.; ЧД – чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, тис. грн.

Для вимірювання узагальненого показника специфічності фізичних активів ми пропонуємо розраховувати добуток f_{coa} и $f_{\text{сна}}$, тобто:

$$f_{\text{сфа}} = f_{\text{coa}} \times f_{\text{сна}},$$

де $f_{\text{сфа}}$ – узагальнений показник специфічності фізичних активів підприємства.

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНУ

Торкатюк В.И., Фесенко Г.Г., Фирсов Г.Г., Гойко Е.Ю., Харьковская национальная академия городского хозяйства

На современном этапе социально-экономического развития экономики Украины, с целью обеспечения комплексного подхода по формированию благоприятного инвестиционного климата в Украине, а также активизации инвестиционной деятельности Указом Президента Украины утверждена Программа развития инвестиционной деятельности Украины на 2002-2010 гг.

Мировая практика показывает, что иностранные инвестиции способствуют процессу модернизации стран с переходной экономикой и их включение в общемировую экономическую систему. Можно выделить основные положительные аспекты привлечения иностранных инвестиций:

- стабилизация хозяйственного и финансового положения;
- активизация предпринимательской деятельности;
- модернизация, следствием которой является увеличение и расширение экспорта, формирование конкурентной среды, позитивное влияние на платежный баланс.

Нынешнее положение экономики Украины приводит к поиску различных источников инвестирования внутренних процессов и создания рыночной инфраструктуры. Необходимость иностранных инвестиций в экономику Украины обусловлена рядом причин:

- необходимость пополнения ограниченных внутренних накоплений капитала и обеспечивать их финансирование;
- роль иностранных инвестиций в обеспечении ноу-хау;
- роль иностранных инвестиций в доступе к внешним рынкам.

Опыт стран, привлекавших иностранный капитал, показывает, что для масштабного и активного участия в процессе привлечения иностранных инвестиций необходимо сбалансировать нормы прибыли, уровни риска, стимулы и гарантии. Так, например, в Англии, США, Франции существуют налоговые льготы, как освобождение от налогов на прибыль на 10 лет и уменьшение земельного налога.

Таким образом, Украина может использовать опыт иностранных государств для преодоления инвестиционного кризиса. Явно, что система мер должна быть стабильной, необходимо применять дифференцированный подход к стимулированию инвестиций.

СТРАТЕГИЯ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА РАЗРАБОТКИ И РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОДХОДА

Шутенко А.Л., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Выработка стратегии с учетом усиления роли инноваций в организационно-управленческой деятельности предприятий является одним из основных положений в условиях рыночных взаимоотношений.

Процесс выработки стратегии сгруппирован и осуществлен в четыре этапа: анализ, планирование, реализация и контроль.

При проведении стратегического анализа для целей разработки стратегии на основе инновационного подхода недостаточно ограничиться традиционным выполнением СВОТ-анализа (от SWOT – по начальным буквам английских слов: сила (strength), слабость (weakness), возможности (opportunities) и угрозы (threats)), направленного на выявление внутренних сильных и слабых сторон, внешних возможностей и угроз. Для более эффективного осуществления инновационной деятельности в рамках анализа внутренней среды более целесообразно будет тестировать синергетический (интеграционный) эффект от внедрения возможных инновационных продуктов. При этом известные типы синергизма (синергизм продаж, менеджмента, оперативный, инвестиционный синергизм) могут быть дополнены инновационным синергизмом, который следует определить, как возможные совместные (положительные или отрицательные) эффекты между существующей товарно-рыночной номенклатурой предприятия и предполагаемым для внедрения новым товаром.

В рамках исследования этапа планирования стратегии автором осуществлен сравнительный анализ существующих моделей формирования корпоративного портфеля с точки зрения инновационного подхода.

Анализ показывает, что, ввиду новизны исследуемой проблемы, ни одна из классических моделей портфельного анализа в полной мере не отвечает требованиям инновационного подхода. А именно, ни в одной из моделей не предусматривается освоение новых продуктов на корпоративном уровне, за исключением стратегии роста, которая лишь подразумевает выведение новых товаров на рынок, но не является ее полным отождествлением.

Под сбалансированным бизнес-портфелем понимается равномерное размещение ресурсов между зарождающимися и зрелыми рынками с целью рассредоточения рисков, направленности бизнеса, зависимости от определенных групп потребителей и получения, соответственно, равновесного распределения прибыли в краткосрочном и долгосрочном периодах:

Для каждой из выделенных базовых корпоративных стратегий в диссертационной работе предлагаются варианты деловых стратегий (рисунок), разработанные на основе интеграции методов стратегического и инновационного менеджмента и положенные в основу системы стратегий.

Параллельное принятие решений отделами маркетинга, НИОКР, производства, финансов, позволяет: совместно оценить рыночные, научно-технические, производственные и финансовые перспективы нового продукта; предполагает объединение ответственности за его реализацию между исполнителями инновационного проекта и общее участие в отказе от выдвинутых идей; сокращает время вывода новинки на рынок (инновационный лаг), а последовательное выполнение действий позволяет минимизировать риск коммерциализации неудачной инновации.



Система корпоративных и деловых стратегий предприятия

Связующим звеном между этапами планирования и реализации стратегии экономического субъекта может стать постановка задач, которые представляют собой количественную конкретизацию целей предприятия с указанием способа и сроков их достижения. Задачи традиционно принято формулировать одновременно с определением миссии и целей. Однако конкретизация целей после выбора и комплексной оценки стратегического плана позволяет не допустить противопоставления задач не только сильным и слабым сторонам, возможностям и угрозам (определяемых в ходе анализа внутренней и внешней среды), но и разработанным стратегиям.

Вместе с тем роль этого шага в общем процессе стратегического управления следует усилить. Речь идет о том, что при необходимости внесения корректив в стратегическое поведение, не требующих пересмотра миссии и проведения анализа внутренней среды, процесс стратегического управления целесообразно ограничить постановкой новых задач.

Возможности практического применения разработанного инструментария использованы при разработке программ развития и реформирования жилищно-коммунального хозяйства г. Харькова и Харьковской области.

ПРО ІНФЛЯЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В УКРАЇНІ

*Данильченко Є.П., Островський І.А., Цимбалюк О.А.,
Шекишув О.А., Харківська національна академія міського
господарства*

Слід відзначити наявність галузевих особливостей динаміки цін, що своєрідно позначається на сукупних змінах ключових макроекономічних показників. Наприклад, підвищення цін продукцію житлового будівництва ґрунтується на наступних головних чинниках попиту і пропозиції:

- незадоволений попит на житло, що залишився як спадщина радянського періоду; при існуючих темпах нового будівництва на його задоволення необхідні десятки років;
- зростання цін на будівельні матеріали; тільки за 1 півріччя 2005 р. темп їх приросту склав 28%;
- зростання ВВП і підвищення купівельної спроможності населення при дефіциті житла штовхає вверх ціни на квартири; за оцінками

ріелтерів, десятивідсотковий приріст ВВП викликає таке зростання вартості квадратного метра житлової площі;

- міграційні процеси, насамперед, приплив людей у великі міста, підвищує і без того значний попит;

- інвестиційна привабливість вкладання грошей у нерухомість, особливо на фоні випереджаючих соціальних сплат у поточному році;

- громіздка дозвільна система на місцях, насамперед, при виділенні земельних ділянок під нове будівництво;

- очікування розвитку іпотечного кредитування, що здатне додатково підвищити попит.

Вже не йдеться про помірні темпи приросту цін, тому актуалізуються дії на державному рівні із стримування цінових параметрів.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИЙ ПЕРІОД ЇЇ РОЗВИТКУ

Косов В.В., Рябченко О.Л., Бойко К.О., Харківська національна академія міського господарства

Депресивний стан економіки України є прямим і безпосереднім наслідком зволікання з реформами та численних антиринкових, деструктивних компромісів практично на всіх гілках влади. До того ж, Україна виникла на ґрунті найпотужнішої тоталітарної системи з найдавнішим терміном існування.

Одним з найголовніших суб'єктів в економічних відносинах є гроші, саме про їх функціонування та спроби запобігти девальвації в перехідний для економіки України період і йтиме мова у нашій статті.

В статті ми розглянемо декілька варіантів заміни грошей на існуючі альтернативні форми, в декількох функціях грошей, як то: гроші як засіб обігу, гроші як засіб виміру вартості, гроші як засіб накопичення, які мали місце в Україні перехідного періоду.

Значення грошей як засобу обігу важко збільшити, тому що вони дозволяють відійти від бартерної форми торгівлі. Заміна бартеру грошовим обміном відмежовує акт продажу від акту купівлі. Тому що людині, яка бажає купити одяг і продати капусту, вже не потрібно здійснювати ці дві операції одночасно, це по-перше, і проводити розрахунки з однією людиною, по-друге.

Грошовий обмін потребує значно менших витрат й часу, ніж бартер. Знизив збитки оберту, гроші стимулювали розвиток торгівлі та спеціалізації й, таким чином впливали на загальний зріст добробуту суспільства. Розвиток вмінь та талантів, який був результатом росту спеціалізації, значно вплинув на зростання загального життєвого рівня.

Гроші, як міра вартості, однорідні, що дуже важливо для виміру та ведення записів щодо здійснюваних операцій. Відображуючи ціни в гривнях та копійках, люди можуть зіставляти та порівнювати вартості різних товарів негайно та без зусиль.

Гроші як вимір вартості не виконують функцію засобу обігу у період швидкої інфляції, яка, наприклад, мала місце в 1991-1995 роках в Україні. Багато підприємців вели розрахунки в американських доларах, однак грошові операції виконували використовуючи українську валюту.

Таке розділення міри вартості і засобу обігу – дуже дотепний шлях пристосування до умов швидкої або найшвидшої інфляції. Подібні процеси мали місце і в інших країнах в період гіперінфляції, коли долар США був стандартною мірою вартості, проте національні валюти продовжували виконувати роль засобу обігу. Треба зауважити, що в Україні і сьогодні ще існує практика вказувати ціни на товари та послуги в доларах США, а ні в гривні. Хоча на сьогоднішній день це обумовлено великою кількістю імпортованих товарів та звичкою ніж інфляцією.

Впровадження стабілізаційної монетарної політики зволило українським грошам вистояти під час світової фінансової кризи. Україна “сповідує” монетаризм, як цілісну філософію ліберального господарювання. Монетаризм не може бути ані позитивним, ані негативним, як, наприклад, не можна вважати за позитивний чи за негативний закон всесвітнього тяжіння Ньютона. Монетаризм виходить з того, що за певних умов держава має можливість досить ефективно впливати на стратегію зростання суспільного багатства, на стратегію змін в економіці шляхом регулювання грошового обігу. Однак, батько сучасного монетаризму Мілтон Фрідмен неодноразово вказував, що монетаризм не є інструмент “точного налагодження” економіки. Точне налагодження забезпечується цивілізованою, добре розвинутою системою захисту прав власника зокрема та споживача у цілому. Причому йдеться не тільки про суто юридичний, а і про реальний захист прав і свобод усіх продуцентів та споживачів економічних благ. Однак, становиться очевидним, що створення прагматично прийнятих умов діяльності для всіх економічних агентів суспільства (товаровиробників і споживачів) йде аж занадто повільно. Для України, як нової незалежної дер-

жави, це гальмування призводить до надзвичайно болючих результатів. Отже, необхідно у радикальний спосіб прискорити інституціональні реформи, що і робить наш президент В.Ющенко і ми сподіваємось, що його політика виведе Україну на світовий рівень.

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Гнатенко М.К., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Во всем мире рынок жилищно-коммунальных услуг рентабелен и привлекателен для бизнеса. Он дает прямой выход на конечного потребителя, потому что потребителей много и потому что это та сфера, где спрос на услуги будет всегда. По подсчетам экспертов, на реформирование украинской отрасли необходимо около 50 млрд. гривен. Большую часть этой суммы планируется привлечь в виде инвестиций.

Быть владельцем предприятия, которое является монополистом – очень выгодно, но при этом бизнесмены должны быть готовы к многомиллионным вложениям в ремонт сетей и водоводов. Ведь центром реформы должен стать конечный потребитель и получаемые им качественные услуги.

Процесс реформирования жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) в свое время пережили все развитые страны. Их правительства проводили политику, позволяющую привлечь частный капитал в коммунальную сферу. Благодаря привлечению частного капитала сформировалась со временем конкурентная среда. И только конкуренция заставила на порядок улучшить качество коммунальных услуг и уменьшить их себестоимость. Частный бизнес имеет большие возможности по привлечению банковских капиталов. Как следствие, предприятия заинтересованы внедрять энергосберегающие и другие современные технологии, что приводит к снижению затрат на производство, удешевлению жилищно-коммунальных услуг и улучшению их качества.

Необходимо выработать меры по привлечению инвестиций в развитие жилищно-коммунального хозяйства Украины и переводу этой сферы на работу в рыночных условиях, так как экономический потенциал сектора огромен. И хотя преобразования в ЖКХ идут уже не один год, до сих пор система остается ресурсоемкой, малоэффек-

тивной и несет большие издержки, предоставляя при этом низкое качество услуг.

Необходимо также и техническое перевооружение отрасли. В частности, необходима замена коммуникаций, из-за неудовлетворительного состояния которых теряется до 70% тепла, 30% воды, 18% электроэнергии. Во многих случаях есть смысл пересмотреть существующую систему коммуникаций - в первую очередь, теплоснабжения, излишняя централизация которой ведет к неоправданным затратам и потерям. Необходима реформа управления отраслью, включающая создание мобильных, гибких систем управления и здоровой конкуренции.

Ведь ЖКХ – это очень перспективный рынок, нуждающийся в мощных финансовых вливаниях.

К сожалению, привлекательность Украины как страны, принимающей инвестиции, недостаточно хороша по сравнению с другими государствами с переходной экономикой, что обусловлено такими макроэкономическими факторами:

- нестабильность законодательства по регулированию деятельности предприятий с иностранными инвестициями;
- отсутствие эффективной системы налогообложения;
- непродуманная амортизационная политика;
- нерациональная деятельность банковской системы;
- отсутствие национальной государственной кредитно-инвестиционной компании, которая бы осуществляла всесторонний анализ инвестиционных проектов с их технико-экономическим обоснованием.

Жилищно-коммунальное хозяйство г. Харькова – многоотраслевой, сложный механизм, обеспечивающий город водой, теплом, электроэнергией, канализацией и очисткой бытовых и фекальных вод, жилищными, бытовыми и прочими услугами.

Остаточный принцип финансирования и материально-технического обеспечения отрасли из бюджета привел к тому, что особенностью инженерных коммуникаций стало их неудовлетворительное техническое состояние, вызванное большим износом.

Поэтому особенностью городской инвестиционной политики наряду с традиционным поиском внешних инвесторов должна являться мобилизация внутренних инвестиционных резервов. К последним можно отнести:

- личные сбережения жителей Харькова и Харьковской области;
- резервы страхового бизнеса;

- доходы от использования муниципальной собственности;
- основные фонды несостоятельных предприятий;
- активизация инвестиционной деятельности местных банков

через поддержку кредитной политики, развитие ипотеки и лизинга, что в целом поможет обеспечить приток капитала в реальный сектор экономики.

Привлечение серьезных инвестиций будет способствовать повышению технологического уровня, эффективности и качества предоставляемых услуг в сфере ЖКХ.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ АКТИВІВ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Момот Т.В., Тараруєв Ю.О., Харківська національна академія міського господарства

В індустріальну епоху економічний розвиток більшості країн світу забезпечувався використанням переважно матеріальних ресурсів, що в перспективі приводило до суттєвих природних обмежень. Але останнім часом все більше уваги приділяється знанням людини, що зароджуються та передаються в формі ідей та втілюються у оригінальні інтелектуальні продукти.

Згідно з положеннями міжнародних та національних стандартів обліку комерційне використання інтелектуального продукту можливе лише за умови визнання його активом за такими критеріями як доходність, наявність терміну корисного використання та можливість достовірної оцінки. Недотримання вказаних критеріїв унеможливує використання інтелектуального продукту в якості інтелектуального активу. Таким чином розробка, вдосконалення та практичне впровадження методів оцінки інтелектуальних активів є неодмінною умовою їх використання.

Спираючись на результати досліджень таких науковців як С.В. Валдайцев, М.В. Дишкант, В.В. Григор'єв, В.А. Долгая, Н. Лебедь, О. Мендрул та ін. можна виділити доходний, ринковий та витратний підходи до оцінки інтелектуальних активів. Така класифікація застосовується також при оцінці нерухомості та бізнесу, але у разі оцінки інтелектуальних активів кожен з підходів та методів набуває специфічних ознак.

Витратний підхід до оцінки інтелектуальних активів конкретизується за допомогою методу початкових витрат, методу вартості заміщення та методу вартості поновлення. Метод початкових витрат викладено у П(С)БО № 8. Згідно з ним вартість інтелектуального активу визначається як сума матеріальних витрат, заробітної плати, а також інших прямих або непрямих витрат, що можна віднести до певного інтелектуального активу. Логіка застосування методу вартості заміщення полягає у визначенні вартості активу на рівні мінімальної вартості іншого інтелектуального активу, що схожий за основними характеристиками та призначенням з тим, який оцінюється. Згідно з методом вартості поновлення визначається сума витрат необхідна для створення точної копії активу що оцінюється. При цьому враховуються поточні ціни на сировину та матеріали.

В межах порівняльного підходу застосовуються метод порівняльного аналізу продажу та метод звільнення від роялті. Перший з вказаних методів передбачає порівняння активу що оцінюється з аналогічними активами, вартість та інші характеристики яких відомі оцінювачу. При цьому вартість активу що оцінюється визначається як середня вартість активів-аналогів, скоригована за допомогою цінових мультиплікаторів, що являють собою співвідношення між ціною аналогічного активу, та його певною технічною або іншою характеристикою. Вартість інтелектуального активу за методом звільнення від роялті визначається виходячи з величини плати за користування активом – роялті. При цьому гіпотетично припускається, що актив не належить компанії а має іншого власника.

Серед методів що відносяться до доходного підходу науковці виділяють метод капіталізації доходу, та метод дисконтування грошових потоків. За першим з них середній дохід від використання інтелектуального активу капіталізується за допомогою коефіцієнта капіталізації, котрий служить для перетворення доходних величин у показники вартості. Метод капіталізації доходу відноситься до так званих експрес-методів оцінки і використовується у випадку коли необхідно визначити приблизну величину вартості активу. Метод дисконтування грошових потоків як правило дозволяє отримати більш точні результати. Він передбачає визначення величин грошових потоків минулих періодів та їх прогнозування на декілька періодів та дисконтування – тобто визначення їх теперішньої величини. Сума дисконтованих грошових потоків від використання інтелектуального активу і виступає в якості його вартості. Застосування методів доходного підходу сьогодні досить поширене серед фахівців, але пов'язане з проблемою визначен-

ня грошових потоків що надходять від використання конкретного активу.

На думку авторів, спільним недоліком розглянутих вище методів оцінки є те, що вони не дозволяють оцінювачу врахувати галузеві чинники, що впливають на вартість інтелектуальних активів компанії. Єдиним методом, що дозволяє в процесі визначення вартості оперувати галузевими показниками є так званий „метод надлишкових прибутків”. За логікою побудови методу інтелектуальні активи генерують надприбутки, визначити які можна порівнянням очікуваного чистого прибутку компанії та прибутку, визначеного виходячи з величини активів компанії та середньої галузевої рентабельності активів. Якщо отримано позитивну різницю між цими величинами – вона капіталізується і результат становить вартість приблизної величини інтелектуальних активів компанії.

Однак, надприбутки що капіталізуються у первісному варіанті методу створені усіма активами компанії, тому для уточнення методу слід порівнювати прибутковість компанії що має інтелектуальні активи і прагне реалізувати іншим суб’єктам господарювання з середньою галузевою прибутковістю активів що таких активів не мають і таким чином встановити приблизну ціну реалізації виходячи з величини активів компанії отриманого перевищення прибутковості та коефіцієнта капіталізації.

У разі якщо компанія не має інтелектуальних активів і прагне визначити величину їх вартості, яка дозволить збільшити рівень прибутковості, слід порівнювати середню рентабельність компаній що мають на балансі інтелектуальні активи, з аналогічним показником тих компаній котрі таких активів не мають, множити отриману позитивну різницю на величину активів компанії та капіталізувати.

Запропоновані уточнення дозволять суттєво підвищити точність методу надлишкових прибутків у разі його застосування для визначення вартості інтелектуальних активів будівельних компаній.

ПРОЦЕДУРА СОЗДАНИЯ БРЕНДА РЕГИОНА – ЭТАП СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА

Фисун К.А., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Создание бренда является одним из инструментов, определяющим успешность деловой активности любой производственно-хозяйственной единицы. Бренды деятельности формируются, когда существуют не только успешные торговые марки, но и устойчивые позиции в направлениях, обеспечивающих успешность бизнеса – профессионализм менеджмента, конкурентоспособность продукта, оптимальность дистрибуции или процесса распределения товаров и услуг, доступность финансовых ресурсов и передовых технологий, благожелательность потребительского рынка и многое другое. Компании, которые имеют бренды, претендующие на лидерство, умеют учитывать весь комплекс факторов, определяющих успешность развития деловой активности, учитывая специфику рынка и сегменты потребителей.

Объективным фактором регионализации экономики Украины является классификация (топологизация) отдельных регионов на предмет их «специфики» производственного уровня, географического положения и особенностей бизнес-хозяйственной деятельности. Этот фактор определяет стратегию программ развития отдельных регионов и отраслей производства, существующих на данной территории. Классификация регионов непосредственно связана с оценкой и «востребованностью» потенциала на предмет инноваций и инвестиций.

«Инновационная привлекательность» и «инвестиционные возможности» региона определяются активными и затратными коммуникациями, которые строятся на постоянной и регулярной основе. Регионы, создающие бренды своих потенциальных возможностей, осознают, что отказ от активной коммуникации, от постоянного взаимодействия с предполагаемыми компаниями-инвесторами может привести к потере лидерства в данной отрасли либо выгод от территориального разделения труда. Другими словами, при создании региональных брендов нельзя ожидать отдачи от потраченных денег на разработку программ и различного рода мероприятий «презентационного» характера, не обеспечив необходимую информационную поддержку на этапе становления и поддержания бренда.

Анализ деятельности многих транснациональных компаний позволяет сделать вывод, что основные преимущества «брендирования»

товара (региональные возможности в социально-производственной сфере – это, в определенном смысле, «бренд региона») имеют общее основание, которое заключается в следующем:

- наличие высокой «ликвидности» в системе сбыта, идей рекламной поддержки, «доброжелательности» со стороны инвесторов;
- восприятие широкой общественностью положительного «образа» бренда, что позволяет лоббировать экономические интересы в центральных административных кругах;
- эффективность рекламы социального характера, многопрофильность акций, гарантирующих долговременную заинтересованность в рынке со стороны финансовых посредников;
- распространение устоявшегося стереотипа восприятия данного региона как лидера в данной производственной сфере, а новое предложение (возможности) гарантирует, что оно будет «не хуже», чем то, что уже было;
- выделение (идентификация) региона относительно аналогичных структур, используя «общерегиональный» стиль предоставления информации;
- возможность получения дополнительной информации для определения тенденций развития регионального рынка;
- межрегиональное объединение в интересах развития новых направлений в области технологий, создания и совершенствования инфраструктур, отрасли услуг и т.п.;
- определение сферы влияния и защита от «недобросовестной» конкуренции.

Динамика строительного производства и развития соответствующих инфраструктур является индикатором, в определенной степени, деловой активности конкретного региона. Темпы развития строительных предприятий непосредственно связаны с общей экономической ситуацией в данной местности. Значения основных показателей экономического развития и характер их изменения может либо привлечь дополнительные денежные потоки, либо «оттолкнуть» стратегических инвесторов. Однако, есть еще один немаловажный фактор «привлекательности» региона – это создание достаточно выгодного информационного базиса для анализа реальной и предпочтительной ситуации вложения капитала в данный регион. Использование модели разработки, создания и поддержания бренда является одним из важных инструментов продвижения программы развития региона как на местном, так и на центральном уровнях.

Вкладывая финансовые ресурсы и приобретая активы, инвестор предполагает, что стоимость актива определяется как сумма свобод-

ных денежных потоков, которые он создаст в будущем, дисконтированных по затратам на капитал. Точно такой же подход используют и в отношении бренда. Денежные потоки, которые планируют местные органы власти для создания бренда региона, должны предусматривать деление всего объема на три основных потока:

- разработка процедур, информационное обеспечение конкурсных торгов и экспертиза бизнес-планов;
- реализация технологии аккредитации учреждений и организаций;
- создание и поддержание имиджа региона, формирование адекватных и «прозрачных» оценок рейтинга отдельных субъектов деятельности.

При этом, важность факторов зрелости товарного рынка, коммуникаций и использования «рычага бренда» может существенно различаться в разных регионах. С точки зрения управления нематериальными активами соотношение между этими позициями факторов имеет огромное значение в формировании «силы региональных брендов» и их способности влиять на развитие строительной отрасли.

Эксперты в области маркетинга отмечают следующую закономерность: в «насыщенной» конкурентной среде наиболее заметным является бренд, предлагающий пользователю нечто оригинальное.

Модель реализации работ по созданию бренда региона включает следующие этапы:

1. Поиск, обоснование и подтверждение уникальных свойств товара, производимого регионом (оформление предложения, соответствие качеству предложения, удобство восприятия).
2. «Определение эффективной упаковки» (использование современных средств ИТ, участие в межрегиональных, национальных и международных мероприятиях, разработка имени бренда, обоснованного с юридической и маркетинговой точек зрения).
3. Формирование адекватного восприятия бренда (разработка промоушн-акций, рекламы, PR-акций, создание и контроль процесса поддержки рекламной компании).
4. Благожелательное восприятие со стороны выбранного (целевого) сегмента заинтересованных организаций (постоянство условий бизнес-проектов, либо их улучшение, возможность реализации дополнительных льгот при долгосрочном сотрудничестве, подтверждение стабильной истории развития взаимоотношений между региональной администрацией и бизнес-сектором).
5. Поддержка имиджа региона, формирование и развитие бренда (доказательство совпадения интересов населения региона и программ

развития, историчность процессов, возможность дальнейшего развития ситуации в конструктивном направлении, расширение номенклатурного ряда товаров, потребляемых в регионе, т.е. создание «зонтичного бренда» или мегабренда).

СЕКЦИЯ 2.
ПРОБЛЕМЫ СТРУКТУРНЫХ СВЯЗЕЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ
ОТРАСЛИ И ИХ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНИХ
КРИТЕРІЇВ І СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНО-
БУДІВЕЛЬНИМ КОМПЛЕКСОМ В РЕГІОНІ

*Торкатюк В.І., Штерн Г.Ю., Булига С.М., Соболева Г.Г.,
Ачкасов І.А., Богдан Н.Н., Харківська національна академія міського
господарства
Куценко Т.Г., Комерційний банк “Тавріка”, м. Харків
Хохотва А.А., Трест “Сургутрембуд” ВАТ “Сургутнафтогаз”,
Російська Федерація*

В умовах ринку будівництву притаманний новий економічний зміст, який пов'язаний з вільною динамікою фінансових ресурсів на відміну від централізованого планування. Ринкові відношення передбачають значне розширення учасників будівельної діяльності і ґрунтуються на розвитку конкуренції між ними за використання ресурсів. Будівельний комплекс трансформується в інвестиційно-будівельний, який віддзеркалює взаємодію між суб'єктами, що задовольняють власні інтереси на основі участі в різноманітних інвестиційних програмах і проектах.

Одним із напрямків вдосконалення функціонування інвестиційно-будівельного комплексу Харківської області є впровадження інтегрованої системи інформаційного забезпечення (ІСІЗ) інвестиційно-будівельного комплексу Харківської області. Процес проектування і створення інформаційної системи ІСІЗ інвестиційно-будівельного комплексу регіону доцільно розділити на два етапи. 1-й етап – розробка першої черги інтегрованої системи інформаційного забезпечення управління інвестиційно-будівельної діяльності в області будівництва (реконструкції) об'єктів житлово-комунального господарства [3, 4]. 2-й етап – розробка другої черги інформаційної системи, яка охоплює сферу будівництва і реконструкції об'єктів як житлового, так і нежитлового фонду.

Для визначення прибутків враховуються розбіжності в звітних документах зарубіжних та вітчизняних підприємств. Зарубіжні компанії в річному звіті дають величину прибутків і збитків та джерела отримання та використання фондів. В звітах про фонди та джерелах їх

використання, в яких фонди грошових коштів формуються за рахунок чистого прибутку, амортизаційних відрахувань, нового акціонерного капіталу, кредитів та інших доходів, фонди використовуються для виплати дивідендів акціонерам, придбанням нерухомості, машин, обладнання, збільшення обігового капіталу. Тобто вільні грошові кошти підприємства повинні використовуватися для розширення та модернізацію виробництва. В Україні для вітчизняних підприємств така звітність відсутня. Тому в них часто амортизаційні відрахування залишаються в амортизаційному фонді.

Необхідність врахування ліквідної вартості основних виробничих фондів визначається призначенням інвестицій. Якщо обладнання замінюється в наслідок його використання, то врахування його ліквідної вартості потрібно. Якщо мета інвестицій є заміна обладнання, то при розрахунках критеріїв ефективності інвестицій повинен враховуватися витрачений капітал. Одним з результатів інвестицій є повернення кредитної заборгованості та виплати дивідендів акціонерам.

При будівництві нових об'єктів, строк експлуатації істотно перевищує розрахунковий період, потрібно визначати величину критеріїв для позик окремо, а в деяких випадках за бажанням партнерів і для суми позик та власних коштів.

Таким чином критерій чистий дисконтований дохід може мати такі особливості: дохід без врахування амортизаційних відрахувань, дохід з врахуванням амортизаційних відрахувань, дохід з врахуванням амортизаційних відрахувань та ліквідної вартості основних виробничих фондів. Для розрахунків критерію D треба враховувати мету інвестування та технічну політику підприємства в період експлуатації готового об'єкта.

Необхідно відмітити, що розробці стратегії розвитку ІБК регіону необхідно приділяти більше уваги прогнозуванню економічних показників. Для дослідження закономірностей економічного розвитку будівельного комплексу регіонів України використовуються статистичні ряди динаміки, які дозволяють одержати характеристику рівня розвитку виробництва почасовому рівню, виміряти його динаміку з допомогою системи статистичних показників, виявити і кількісно оцінити основну тенденцію розвитку (тренда), вивчити періодичні коливання і, кінець кінцем, здійснювати прогнозування для прийняття управлінських рішень.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ УКРАИНЫ КАК СТРАНЫ-РЕЦИПИЕНТА КАПИТАЛА

Горбачёва Ю.И., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Двумя главными причинами, лежащими в основе формирования новой производственно-технологической и экономической структуры украинского общества, следует считать, во-первых, функционирование самостоятельной национальной экономики, в известной мере сориентированной на мировое хозяйство, и во-вторых, базирование такой экономики на собственных природно-материальных, трудовых, научно-технических, финансовых ресурсах. Поскольку современное развитие мирового хозяйства объективно исключает автаркию, Украина имела и имеет довольно обширные внешнеэкономические отношения со многими странами мира. С другой стороны, развивающаяся экономика страны требует инвестиционных вложений в таком объеме, который невозможно обеспечить собственными средствами. Отсюда принципиально важным является обоснование двух направлений: создание и поддержание инвестиционного климата в стране, благоприятного для иностранных инвестиций, и использование последних в качестве фактора структурной перестройки украинской экономики. Исходя из опыта других стран, система иностранного инвестирования нередко выступает катализатором внутреннего экономического роста. Поэтому использование иностранного капитала и для Украины может быть эффективным с точки зрения ее независимого развития. Однако возникает проблема создания и поддержания благоприятного инвестиционного климата для иностранных инвестиций, а последнее предполагает две характеристики: реальные условия приложения капитала и наличие государственной политики регулирования иностранного инвестирования в интересах национальной экономики.

Проведенное исследование условий создания и поддержания инвестиционного климата в Украине дает основание для следующих выводов.

Цели привлечения иностранного капитала в страну должны формироваться с учетом интересов страны-реципиента и быть направлены на стабилизацию и экономический рост национальной экономики. Следует в законодательном порядке определить приоритетные сферы экономики для реализации инвестиционных проектов.

Инвестиционный потенциал страны должен быть представлен отечественным капиталом и привлеченным иностранным. Целесооб-

разно проводить регулярный мониторинг структуры капитала во избежание структурных перекосов. Необходимо временно ограничить размер вывозимых денежных средств определенной долей от общей суммы полученных доходов или объема инвестиций.

Уместным было бы определение и постоянный мониторинг инвестиционного рейтинга Украины, создание Центра мониторинга инвестиционного климата Украины.

Политическая стабильность, благоприятная социальная среда и правильное восприятие места и роли иностранного капитала в национальной экономике большей частью населения – основные условия эффективного использования внешнего капитала для развития экономики страны-реципиента. Единство отмеченных условий позволит создать благоприятный инвестиционный климат в Украине в долгосрочной перспективе.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ КРЕДИТУВАННЯ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Заворотній Р.І., Київський національний економічний університет

Протягом останніх чотирьох років в Україні спостерігається постійне, іноді стрімке, подорожчання нерухомого майна. Незадоволений попит породжує масові спекуляції і, як наслідок, високу рентабельність будівництва об'єктів як житлового, так і комерційного призначення. Це зумовило постійну появу нових учасників будівельного ринку. Тяжіння операторів ринку до обласних центрів є закономірним фактом, але в умовах жорсткої боротьби не за споживача, а за земельні ділянки компанії вимушені заздалегідь резервувати існуючі в обмеженій наявності площі під забудову. Таким чином, диверсифікація власного капіталу по декількох об'єктах призводить до виникнення його повсякчасного дефіциту на місцях. Для нових учасників ринку - малих будівельних компаній – загроза виробничих простоїв більш висока, оскільки за наявності навіть лише одного проекту виникає потреба у залученні додаткових фінансових ресурсів зі сторони. Усі вищезазначені факти характеризують значну актуальність проблеми кредитування будівництва в Україні.

Об'єктами кредитування будівництва можуть виступати земля, незавершене будівництво, виробниче устаткування, інструменти та інвентар. При цьому інвесторами можуть бути фізичні особи, корпоративні підприємства та інституціональні інвестори (банківські установи,

пенсійні фонди, страхові компанії, взаємні фонди, інвестиційні компанії).

Лише пару років тому в країні були відсутні механізми банківського кредитування незавершеного будівництва, адже кредитування за своєю сутністю передбачає отримання ліквідного забезпечення, чого окрім зношеного обладнання не можуть запропонувати будівельні трести.

При аналізі кредитування будівельників не можна нехтувати фактором поступового зниження ставок іпотечного кредитування. Так, протягом I півріччя 2005 року ставка знизилася з 14% до 9,5%, або на 32,1%. Цей фактор, а також нестримне подорожчання нерухомості штовхає громадян активніше залучатися до інвестування будівництва. На відміну від традиційного первинного та вторинного іпотечного кредитування готових об'єктів вітчизняними «ноу-хау» виступають облігаційні схеми інвестування незавершеного будівництва. Так, АППБ «Аваль» за договорами слугує емітентом облігацій забудовників. При цьому кожен цінний папір забезпечується певною кількістю квадратних метрів у проєктованих новобудовах. Будтрести реалізують облігації клієнтам-фізичним особам, яких, в свою чергу, під заставу зазначених облігацій кредитує банк.

Банки йдуть на поступки будівельним компаніям і відносно погашення кредитів. Так, не чекаючи повного продажу позичальниками площ об'єктів, банки готові власноруч реалізовувати частину квартир, яка і виступає платою за позиками.

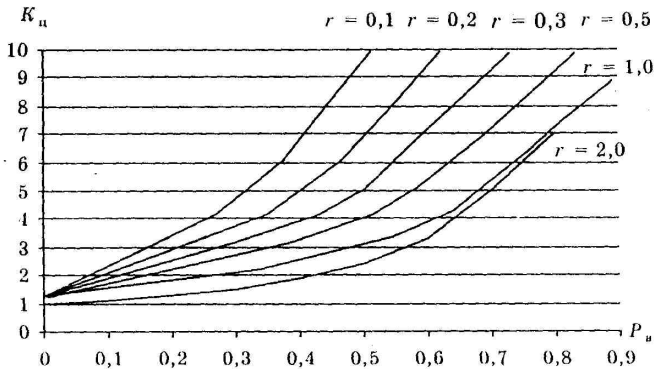
Згідно з дослідженнями В.В.Вітлінського залежність кредитної ставки від ризику втрати позичених коштів має наступний вигляд (див. рисунок).

Виходячи з наведеної залежності, можна навести рекомендацію щодо подальшої лібералізації кредитних продуктів банківського сектору. Її суть криється у поступовому зниженні відсоткової ставки банку залежно від ступеня завершеності будівельного проєкту. Це сприятиме зростанню стимуляції будівельників зі вчасного (або навіть із випередженням планових строків) закінчення проєкту.

Криві, що характеризують збільшення ставки кредитного відсотка при зростанні ризику втрати позичених коштів наведені на рисунку.

Випуски цільових облігацій під будівництво, зареєстровані ДКЦПФР
у 2004-першій половині 2005 р.

Компанія-емітент	Сума емісії, млн. грн.
ТОВ "Каштанове місто"	190,9
ДП "Міськбудінвест"	84
ТОВ "Житло киянам"	132,6
ТОВ "СКВО"	156
ТОВ "Харківжитлобуд-1"	6,8
ПП "Будсервіс-ХХІІ"	34,7
ТОВ "Проектно-будівельний комплекс"	5,9
ТОВ "Українська інвестиційно-інжинірингова компанія"	45
ТОВ "Роспромінвест"	87,2
ТОВ ВДІ "Одеса-Інтерпроект"	9,53
ЗАТ "Енвіл"	19,1
ТОВ "Столиця"	104,4
ЗАТ "Дніпрожитлобуд"	17,5
ТОВ "Виробничий вектор"	14,3
ТОВ "Виробничий вектор"	58
ТОВ "ІК "Комфорт-Інвест"	143,2
ТОВ "Територіальне міжгосподарське об'єднання "ЛІКО-Холдинг"	207,6
ТОВ "Інвестиційно-будівельна корпорація "Місто"	23,4
ТОВ "МТН"	10
ТОВ "Градострой"	80,5
ТОВ "Градострой"	20



де $K_{\text{ц}}$ – кредитна ставка, P – ризик.

Наприклад, з метою реалізації проекту капітального будівництва підприємством в банку одержано \$10 млн. (оскільки ставки за валютними кредитами нижчі за вартість позики в національній валюті) під 16% річних. Плановий термін реалізації проекту – 24 міс. В кінці першого року будівництво об'єкта було здійснено на 50%, через 15 місяців – на 75%, а через 19 міс. проект було закінчено. При цьому кредитним договором передбачено зниження відсоткової ставки на 1% відповідно до реалізації проекту на кожні 25% після виконання половини робіт.

Середня річна відсоткова ставка становитиме:

$$\% = \frac{12}{24} * 0,16 + \frac{3}{24} * 0,15 + \frac{4}{24} * 0,14 = 0,12209 \text{ або } 12,209\%.$$

Таким чином, загальна плата за користування кредитом становитиме:

$$\sum = \$10 \text{ млн.} * 0,12209 * 12 = \$1,933,090.$$

При цьому загальна економія коштів для будівельної компанії при передбаченій у договорі змінній кредитній ставці дорівнюватиме:

$$\sum = \$10 \text{ млн.} * 0,16 * 12 - \$1,933,090 = \$600,24 \text{ тис.}$$

Параметри часу виконання проекту у моделі розрахунку середньої річної ставки слугують для будівельників стимулюючим фактором з прискореної реалізації будівництва, оскільки, як можна бачити, завдяки цьому досягається значна економія коштів. Але існує загроза виникнення махінацій з боку позичальників, направлених на умисне подовження планових термінів реалізації проекту, за рахунок чого та-

кож може бути досягнуто значне зниження середньої відсоткової ставки.

Стрімке подорожчання нерухомості є, без сумніву, негативним фактором соціально-економічного розвитку країни. Не є також секретом, що високий рівень існуючих цін у майбутньому призведе до обвалу нерухомого ринку. На сьогодні існують наступні загрози щодо стабілізації цін на нерухомість:

- зміна власників металургійних комбінатів та, як наслідок, обсягів зарубіжних інвестицій у металургійну галузь внаслідок реприватизації. Зазначений фактор може перетворитися на ціновий, оскільки метал як будівельний матеріал з початку 2004 по середину 2005 р. подорожав з 1200 грн. за тону до 2800-3000 грн.;

- законодавчі перепони щодо лібералізації механізмів залучення забудовниками інвестицій. Не секрет, що певні інструменти, як наприклад, цільові облігації, є за своєю суттю досить спірними. Так, власники зазначених облігацій можуть вимагати від підрядника будь-яку квартиру у закінченому об'єкті незважаючи на раніше укладений договір резервування. Окрім того, у разі вторинного продажу частки облігацій на відповідні площі однієї квартири можуть претендувати одразу ж декілька власників «метрових» цінних паперів. Наостанок, емітовані цільові облігації, що виступають заставою під банківський кредит, у випадку виникнення форс-мажорних обставин можуть не знайти адекватної відповідності майна позичальника.

Загроза лібералізації механізмів інвестування у капітальне будівництво на даний момент є значною, оскільки нещодавно урядом було направлено до Верховної Ради декілька законодавчих ініціатив щодо регламентації залучення коштів фізичних осіб виключно через фонди фінансування нерухомості при банківських установах, що автоматично ліквідує існуючі облігаційні схеми та додасть до кінцевої ціни нерухомості вартість послуг зазначених посередників;

- нормативне втручання з боку місцевих, районних адміністрацій. Так, на сьогодні однією з обов'язкових умов з правил забудови м.Києва є забезпечення стовідсоткового підземного паркінгу, що значно підвищує собівартість будівельного об'єкта та іноді спричиняє зниження поверховості будівлі.

Цього часу не тільки приватним сектором, але й державою розробляються програми з подальшого розвитку будівництва в Україні. Так, нещодавно уряд нормативно затвердив нового учасника будівельного ринку – Державну іпотечну установу. Передбачається, що цей орган з початковим статутом у 20 млн. грн. в майбутньому стане крупним гравцем і навіть впливатиме на галузеве ціноутворення. На нашу

думку, навіть за використання грошово-кредитного мультиплікатора зазначений план без додаткових фінансових впливів є нездійсненним.

РОЛЬ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ В РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

Калініченко Л.Л., Українська державна академія залізничного транспорту, м. Харків

Будівельна галузь, а саме капітальне та житлове будівництво в Україні переживає процес відродження, за останні роки має позитивні тенденції розвитку - у 1998, 1999, 2000 - 2004 роках темпи зростання становили 4%, 1,9%, 5,5%, та 8,8% відповідно. За оцінками спеціалістів ринок будівництва і будівельних матеріалів має значний простір для подальшого розвитку.

На даний час існує тенденція розвитку саме житлового будівництва. Метою державної житлової політики є створення умов для реалізації права громадян на житло, розширення житлового будівництва, поліпшення утримання та схоронності житлового фонду, спорудження, реконструкція житла є одним з пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку країни, важливим фактором зниження соціальної напруженості в суспільстві. Одним із напрямків будівельної державної політики є кредитування даного сектору, залучення як матеріальних так і реальних інвестицій, оскільки розвиток будівничого комплексу України залежить від здатності залучити фінансові ресурси.

Кредитування будівництва – одне з джерел формування коштів для капітальних вкладень і для покриття поточних витрат підрядних будівельних організацій. Кредитування даної галузі є найпоширенішим але й одним із самих складних та ризикових.

Найактуальнішим видом кредитування будівництва є іпотечне кредитування.

Подальший розвиток будівельної галузі через розвиток будівельних структур значною мірою залежатиме від доступу суб'єктів цієї галузі до кредитних ресурсів. Проблема полягає в тому, що багато новостворених суб'єктів будівельної галузі не мають ні кредитної історії, ні майна під заставу. У системі механізму кредитування важливе значення має страхування застави й забезпечення її недоторканності.

Питання кредитування в будівельній галузі може створюватися через удосконалення механізму кредитування і створення системи банків, що будуть спеціалізуватись на цьому питанні.

Будівництво повинно відбуватись з урахуванням і на підставі європейських вимог та стандартів та технічних вимог яких наша країна повинна досягти найближчим часом, для реалізації цих питань, повинно розробити та удосконалити шляхи державної політики в галузі будівництва та банківського кредитування проектів будівництва.

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ ГОРОДОВ И РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА

Золотова Н.М. Еремин А.М. Железнякова И.Л., Белаиш Ю.В., Николаенко Л.П., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Переход к рыночной экономике, коренная смена производственных отношений во всех сферах хозяйствования, интеграция нашего государства в мировую экономику требуют необходимости перестройки методологических и организационных принципов деятельности органов управления. Не является исключением и деятельность органов управления жилищно-коммунальным хозяйством на городском и региональном уровнях.

Несовершенство системы управления жилищно-коммунальным хозяйством Украины, задержки с его реформированием привели к тому, что предприятия отрасли не в состоянии эффективно функционировать в рыночных условиях и обеспечивать потребителям услуги соответствующего уровня и качества. Таким образом, актуальной становится задача реформирования жилищно-коммунальной сферы, что подтверждается принятием общегосударственной программы реформирования жилищно-коммунального хозяйства на 2004-2010 годы.

Подготовка и реализация программ реформирования жилищно-коммунального хозяйства на местах требует значительных усилий, связанных с отсутствием менеджмента по управлению такой сложной социально-экономической системой, как жилищно-коммунальное хозяйство.

Современный рынок предъявляет к коммунальным предприятиям комплекс требований, обусловленный заинтересованными в дея-

тельности предприятия сторонами, такими как потребители, акционеры, персонал, поставщики, органы местного самоуправления, общество. В последние годы стало очевидным, что система менеджмента коммунальных предприятий должна включать несколько направлений – качество, экологию, безопасность и социальную ответственность.

Конкурентоспособность и инвестиционная привлекательность коммунальных предприятий напрямую зависят от степени положительного влияния результатов его деятельности на общественное сознание с точки зрения охраны окружающей среды и потребления энергетических ресурсов.

Коммунальные предприятия не могут находиться вне природной сферы, а значит, должно управлять свои воздействием на нее, используя систему экологического менеджмента, соответствующую требованиям стандарта ИСО 14001.

Для достижения цели совершенствования системы управления жилищно-коммунальным хозяйством городов и регионов предлагается осуществлять на основе принципа постоянного улучшения, подробно раскрытого в стандарте ИСО 9001:2000. Система менеджмента основана на обязательных, регламентированных обратных связях, описанных в цикле Деминга P-D-C-A (Plan-Do-Check-Act) – Планирование – Работа – Анализ – Корректировка. Все этапы цикла Деминга должны выполняться в соответствии с разработанными регламентами. При выполнении процесса анализа используются четыре основные потока информации:

- показатели эффективности производства и оказания жилищно-коммунальных услуг;
- показатели производства и оказания жилищно-коммунальных услуг;
- показатели удовлетворенности потребителя качеством жилищно-коммунальных услуг;
- результаты внутреннего аудита процессов.

Таким образом, предлагаемая интегрированная система менеджмента жилищно-коммунального хозяйства городов и регионов позволит повысить качество управления, приблизить показатели затрат энергетических ресурсов при производстве и оказании жилищно-коммунальных услуг к требованиям Европейского Союза.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стадник Г.В., Чалий І.Г., Харківська національна академія міського господарства

Більшість аналітичних коефіцієнтів, що так чи інакше характеризують економічний стан компанії, базуються на розрахунках, які використовують показники публічної фінансової звітності підприємства. Найважливішими тут безумовно є дані про доходи, витрати та зобов'язання підприємства.

Такі дані формуються обліковим персоналом із застосуванням стандартизованої методології, головні засади якої містяться в Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», а більш детальні алгоритми викладені в положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку та інших офіційних документах, що приймаються Міністерством фінансів України та іншими компетентними органами.

Таким чином, аналітичні дані про фінансове становище підприємства залежать від адекватності застосування компанією стандартизованої облікової політики.

Стосовно контрактів на виконання робіт, існуюча стандартна база визнає тільки один домінуючий метод відображення доходів – метод ступеня завершеності. Цей обліковий алгоритм описано в загальних рисах в П(С)БО 15, і деталізовано для будівельних контрактів в П(С)БО 18.

Метод ступеня завершеності полягає в тому, що виконавець контракту протягом виконання робіт мусить на кожну дату балансу частково визнавати дохід та витрати, формуючи проміжні фінансові результати.

Як наслідок, доходи, витрати та прибуток за контрактом з'являються у фінансовій звітності виконавця поетапно в тих звітних періодах, коли ведуться роботи.

Зауважимо, що стосовно договорів підряду така схема обліку не відповідає юридичній природі договору. Адже, відповідно до чинного цивільного законодавства, підрядник до моменту повного закінчення будівництва утримує за собою право власності на об'єкт, що будується. Крім того, саме підрядник контролює об'єкт і несе всі ризики до моменту остаточного закінчення будівельних робіт. Відтак, з юридичної точки зору продаж об'єкту відбувається тільки після завершення всіх робіт.

Не зважаючи на такі правові умови, підрядник у фінансовій звітності має визнавати реалізацію робіт частково і поступово, не надаючи право власності, ризиків та контролю над активом.

Отже в основу доктрини ступеня завершеності покладено один з головних постулатів обліку – принцип превалювання економічної суті над юридичною формою. Бо прийнято вважати, що в економічному розумінні, на протязі будівництва, відбувається поступовий продаж окремих етапів об'єкту.

Загалом, треба визнати, що подібна методика визнання доходів та витрат в загальних рисах була притаманна українській обліковій практиці і до реформи вітчизняного обліку.

Наразі ж домінування такої облікової системи обумовлено вимогами Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Згідно з цим Законом, національні стандарти обліку не можуть суперечити міжнародним стандартам (МСБО-МСФЗ).

В системі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку до початку 90-х років XX сторіччя існувало два основних методи визнання доходів за контрактами з виконання будівельних робіт. Крім метода ступеня завершеності, допускалося застосування методу виконаного контракту.

Метод виконаного контракту не суперечить юридичному розумінню підрядної практики, надаючи перевагу принципу обачності бухгалтерського обліку.

За цим методом, на протязі виконання контракту заборонено визнавати будь-які доходи та витрати. Понесені витрати не списуються в проміжних періодах, капіталізуючись в обліку виконавця. Списання витрат, відображення доходу від реалізації і визначення фінансового результату відбувається в останньому періоді, коли готовий об'єкт здається замовнику. До того часу всі надходження від замовника мають визнаватися зобов'язаннями.

Під час реформування міжнародних підходів до стандартизації, такий метод був визнаний неадекватним, а його використання недоцільним. Тепер з точки зору системи МСБО-МСФЗ, метод виконаного контракту не вважається прийнятним.

Втім, вітчизняна практика, що відрізняється значною різноманітністю, не повністю дотримується зазначеної концепції.

Дійсно, на рівні П(С)БО 15 та П(С)БО 18 задекларована домінанта міжнародного підходу, а, відтак, і офіційна вказівка щодо застосування в практиці виключно методу ступеня завершеності.

Проте, з іншого боку, в українській нормативній базі можна віднайти і певні ознаки методу виконаного контракту. Не дивлячись на те, що цей метод є офіційно невизнаним.

Наприклад, Інструкція про застосування Плану рахунків, описуючи правила відображення операцій з пайового будівництва, наводить наступні облікові алгоритми:

- кошти, залучені від пайовиків, на протязі всього будівництва відображається за кредитом 48 рахунку, що є рахунком зобов'язань,
- витрати, понесені забудовником, на протязі всього будівництва капіталізуються в балансі забудовника за рахунком 15,
- доходи на протязі будівництва забудовник не відображує,
- тільки після завершення будівництва цілого об'єкта, зобов'язання и витрати списуються.

В результаті застосування такої схеми, у разі наявності різниці між сумою витрат і сумою залучених коштів, такий фінансовий результат визнаватиметься в звітності забудовника у періоді повного закінчення робіт.

Всі перелічені риси характеризують саме метод виконаного контракту.

Таким чином, можемо констатувати, що українська нормативна база визнає метод виконаного контракту для операцій з пайового будівництва.

Оскільки для цілей бухгалтерського обліку не є визначальною юридична форма угоди між будівельною компанією і споживачем, ми змушені констатувати, що національна стандартизація і зараз допускає для будівельних контрактів можливість використання як методу ступеня завершеності, так і методу виконаного контракту.

Для аналітика це означатиме, що використовуючи для розрахунку фінансових коефіцієнтів звітні дані, він має, перш за все, з'ясувати який саме метод обліку обрала будівельна компанія. Адже, *ceteris paribus*, звітність підприємств, складена за методом виконаного контракту, відображаючи процес будівництва, буде більш обачною, а, відтак, і менш привабливою.

ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАТРАТ В ОТРАСЛИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Волкова М.В., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Производство строительных материалов является одной из важнейших отраслей промышленности, мультипликативное влияние которой находит последовательное отражение в динамике экономических показателей многих других отраслей экономики – строительстве, химической промышленности, металлургии и металлообработке. В качестве основного потребителя строительных материалов выступает отрасль строительства, развитие которой в конечном итоге определяет уровень благосостояния населения. В связи с этим эффективность использования ресурсов, выявление резервов сокращения непродуктивных затрат и определение направлений использования этих резервов в производстве строительных материалов в современных условиях структурно-инновационной трансформации экономики Украины приобретает особое значение.

Планирование затрат представляет сложный, разнообразный и динамичный процесс, включающий в себя управленческие действия по формированию системы планов привлечения и использования ресурсов, необходимых для достижения поставленных перед предприятием целей. К числу важнейших приоритетов планирования затрат относят оптимизацию распределения ресурсов на предприятии, выявление резервов и обоснование мероприятий по повышению эффективности использования ресурсов. Планирование затрат прежде всего предусматривает создание целостной, единой, рациональной, бесперебойно функционирующей системы управления формированием и использованием производственных ресурсов. Основу данной системы составляет нормативно-методическое обеспечение планирования, прогнозирования, моделирования и программирования затрат.

Определение методических основ, выбор конкретных методов и инструментов планирования затрат в любом производстве зависят прежде всего от качественных характеристик и количественных параметров выпускаемой продукции, технологии выпуска, а также от производственной структуры предприятия в целом. В частности для производства строительных материалов, в котором среди большого многообразия ассортимента выпускаемой продукции важнейшее место принадлежит сборному железобетону, приоритетное значение имеет использование попроцессного метода планирования затрат. Выбор

данного метода обусловлен прежде всего наличием в производственном процессе нескольких технологически различающихся этапов, а именно: изготовление арматуры; производство бетона; формование железобетонных изделий.

Высокая ресурсоемкость производства строительных материалов (в особенности – материало- и энергоемкость процесса выпуска продукции) определяют также широкое распространение в отрасли нормативного метода планирования затрат, основу которого составляют стандарты (гибкие бюджетные нормы) и нормативы использования всех видов ресурсов. Особое значение в современных изменчивых условиях рынка приобретает необходимость повышения гибкости производственных планов предприятия на основе расширения использования стандартно-нормативного метода, особенностями которого выступают многовариантность устанавливаемых нормативов в соответствии с изменением релевантности объемов выпускаемой продукции. Для производства строительных материалов целесообразным является расширение использования стандартного метода планирования в сфере формирования прямых материальных, трудовых и общепроизводственных затрат в сочетании с полным маркетинговым обоснованием величины нормальной мощности производства.

Обеспечение гибкости производственных планов предприятия отрасли строительных материалов в сфере формирования и использования ресурсов на основе применения современных методик бюджетирования и стандартного начисления затрат позволяет повысить экономическую обоснованность планирования, создать надежные предпосылки для своевременного и полного приспособления к любым изменениям рыночных условий хозяйствования.

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ В УПРАВЛЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ФУНКЦИОНИРУЮЩИХ В КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЕ

Светличная В.Ю., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Рыночные преобразования в экономике страны происходят достаточно сложно и проблематично. Чтобы сориентироваться в сложившейся ситуации, строительным предприятиям приходится искать новые методы управления, базирующиеся на принципах стратегического

анализа, принципах системности в выявлении приоритетных направлений управления экономическим развитием и разработке его общей экономической стратегии. В условиях рыночной неопределенности, нестабильности, организационных и финансово-экономических рисков значительно обострилась конкурентная борьба за устойчивые сегменты на инвестиционно-строительном рынке.

Вопросам комплексного подхода в разработке экономических механизмов управления предприятием в рыночных условиях функционирования посвящено большое количество работ отечественных и зарубежных авторов. Вместе с тем методические аспекты организационно-экономического механизма управления экономическим развитием строительных предприятий с учетом законодательной базы и других особенностей перехода к рынку разработаны пока слабо.

Общеэкономическая ситуация привела к росту неплатежей заказчиков за выполненные строительные работы. Нерегулярность поступления средств приводит к росту просроченной задолженности по заработной плате работникам, к снижению производительности труда и невозможности финансирования обновления техники, машин и механизмов, устаревающих с катастрофической скоростью.

Актуальность задачи поиска эффективных стратегических механизмов управления развитием строительного предприятия обусловила необходимость исследования в таких направлениях: сущность процесса экономического развития хозяйствующих субъектов экономики, как научного понятия; выявление особенностей проявления экономического развития и управления его процессом в деятельности строительных предприятий как локальных субъектов экономики; осуществление анализа применяемой системы показателей экономического развития в деятельности строительных предприятий; анализ динамики ресурсного и стратегического потенциала строительного предприятия как информационной базы в разработке стратегии развития.

Идентификация процесса экономического развития позволяет уточнить отличительные особенности проявления сущности экономического развития и экономического роста применительно к строительному предприятию.

Под управлением экономическим развитием строительного предприятия можно понимать процесс непрерывного усовершенствования менеджментом предприятий форм и методов управления в наращивании стратегического потенциала, проявляющийся в загрузке производственных мощностей, ресурсосбережении, обновлении производственной базы, повышении деловой активности и рентабельности деятельности.

Общим показателем количественной оценки уровня экономического развития может выступать стратегический потенциал. Примерами экстраполяции, то есть перенесения категории "потенциал" в плоскость экономических явлений выступает большое количество научных исследований отечественных и зарубежных экономистов. Среди таких исследователей можно назвать работы: Бушуева Н., Воронковой А., Пономаренко В.

Стратегический потенциал для предприятий строительного комплекса представляет собою сумму фактического ресурсного потенциала и недостатка потенциала для достижения стратегических целей. В свою очередь, последний состоит из двух составных: ресурсного потенциала, который необходим для преодоления неблагоприятных условий функционирования предприятия, и экономии ресурсного потенциала, который возникает при благоприятных условиях во внешней среде при достижении стратегических целей.

Проверка на обеспеченность стратегического потенциала – важный этап стратегического управления. Оценка внешних и внутренних условий функционирования строительного предприятия позволяет конкретизировать направление развития потенциала и действие механизма управления предприятием вообще.

Стратегические подходы в управлении строительным предприятием в рыночных условиях функционирования требуют поиска и внедрения современных экономических механизмов хозяйствования, предполагающих разработку и внедрение экономической стратегии развития, направленной на формирование стратегического потенциала. Реализация рыночных методов в деятельности строительных предприятий требует использования таких научных подходов, как системный, комплексный, маркетинговый, интеграционный, воспроизводственный и общеэкономический.

РОЛЬ ЖИТЛОВОГО ФАКТОРУ В ПІДВИЩЕННІ ЖИТТЄВОГО РІВНЯ НАСЕЛЕННЯ СІЛЬСЬКИХ РЕГІОНІВ

Плотницька С.І., Харківська національна академія міського господарства

Вирішення житлової проблеми – основна складова соціальної політики відродження українського села, оскільки від наявності житла та житлових умов безпосередньо залежить якість життя населення, а звідси - і демографічна ситуація в сільській місцевості. Таким чином,

можна стверджувати, що вирішальну роль в активній життєвій позиції, в зростанні продуктивності праці займає забезпеченість житлом. Забезпеченість житлом в Україні на сьогодні в середньому на одного жителя у сільській місцевості становить 21,6 м², що значно нижче, ніж у економічно розвинутих країнах.

Хоча рівень забезпеченості житлом жителів сільської місцевості трохи вищий, ніж у міських поселеннях, житлова проблема залишається досить гострою. Насамперед, у силу низького рівня благоустрою житла та значної питомої ваги аварійного і ветхого житла. Благоустрій житлового фонду (оснащення його водопроводом, каналізацією, гарячим водопостачанням, центральним опаленням, газом, ванною) визначають санітарно-гігієнічні умови, комфорт, якість та естетичні параметри житла. Благоустрій населених пунктів, особливо приватного сектора, не відповідає не лише міжнародним стандартам, але й сучасним вітчизняним вимогам. Причому ж знову особливо гостро постає це питання на селі: менше 20 % поселень у сільській місцевості мають каналізацію та природний газ.

Як бачимо, ситуація по країні в цілому, та по Харківській області зокрема критична. Тому саме цьому поліпшення житлових умов поряд з піклуванням про здоров'я населення, як важливої передумови підвищення тривалості життя, потребує розв'язання цілого ряду проблем. Економічні інструменти державного стимулювання розвитку депресивних територій випробувані в багатьох країнах світу і включають комплекс заходів: фінансову підтримку суб'єктів господарювання на вказаних територіях, в тому числі на основі малого підприємництва; інвестування виробничої і соціальної інфраструктури, надання кредитів на житлове будівництво, тобто створюється надійна фінансова основа реального вирішення проблем депопуляції.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ЗЕЛЕНОГО ГОСПОДАРСТВА МІСТА

Бурак О.М., Харківська національна академія міського господарства

Навколишній світ і діяльність людини з точки зору сучасної науки мають системний характер. Системність виявляється не тільки в системності матеріального світу, але й системності пізнавальної і практичної діяльності.

Для більшості систем характерна наявність процесів передачі інформації та управління. До найбільш складних типів систем відносяться системи, що здатні самостійно впорядковуватися, тобто у процесі свого функціонування змінювати свою структуру. До таких систем відносяться і сучасні економічні системи різних рівнів.

В основі розвитку суспільства лежить виробництво матеріальних та духовних благ, інших цінностей, цілісна сукупність яких забезпечує життєдіяльність людини. Будь – яке суспільство являє собою соціальну систему, важливою підсистемою суспільства, основою соціальної системи є економічна система.

Сучасна економічна система є не сукупністю індивідуальних господарств одного рівня, а складною субординованою системою трьох рівнів, що взаємодіють.

Мікроекономічний рівень господарювання охоплює економічно відособлені одиниці, однією з яких і є СКП “Харківзеленбуд”. Будучи суб’єктом господарської діяльності, даному підприємству як системі властива загальносистемна ознака ієрархічності.

Підприємство є відкритою системою, яка отримує з зовнішнього середовища ресурси, а у середовище виділяє готовий продукт: вироблену продукцію, виконану роботу, надану послугу. Середовище СКП “Харківзеленбуд” складається не тільки з різних економічних суб’єктів, але й з стійких норм, зв’язків та відносин, що є зовнішньою силою, які можуть відноситися і до економічної сфери життєдіяльності, і до неекономічної сфери життєдіяльності.

Системний опис передбачає виконання таких процедур як ідентифікація системоутворюючих факторів та виявлення структури системи.

Функція підприємства визначає її структуру. Функцію СКП “Харківзеленбуд” можна визначити як: забезпечення відповідного вимогам утримання зелених насаджень на території, що обслуговується, підтримуючи та підвищуючи нормативний рівень озеленення на одну людину та опосередковано впливаючи на екологічний стан території. У статуті підприємства зазначено, що діяльність підприємства спрямована на вирощування квітникової і іншої продукції, ведення будівництва, капітального ремонту та утримання об’єктів зеленого господарства м.Харкова, у обсягах, що забезпечені фінансовими й матеріально – технічними ресурсами, а також задоволення економічних, технічних, соціальних і інших потреб діяльності підприємства і членів його трудового колективу.

Структурна організація підприємства визначається внутрішніми прямими та зворотними зв’язками. Історично склалося, що комунальні

підприємства з великим обсягом робіт із озеленення мають складну організаційну структуру. До їх складу входять управління та дільниці зеленого будівництва, організації з експлуатації зелених насаджень, виробничі підприємства (з вирощування квітів, чагарників, дерев).

Загальна видова різноманітність зв'язків і перетворює систему з простого набору компонентів в єдине ціле. Недостатній рівень розвитку типів зв'язків між окремими підрозділами СКП "Харківзеленбуд" пов'язаний зі складними процесами трансформації галузі, тобто середовища по відношенню до системи, та великою кількістю внутрішніх узгодженостей системи.

Підприємство потребує винайдення найбільш вдалої структурної і функціональної його організації.

Сучасний етап розвитку СКП "Харківзеленбуд" обумовлює одну з першочергових цілей підприємства - стабілізацію фінансово – господарської діяльності як передумову подолання критичної технічної і економічної ситуації.

Узагальнюючи, слід сказати:

- Підприємство СКП "Харківзеленбуд" представляє собою систему, що розвивається в умовах зовнішньої і внутрішньої нестабільності, що розгортається в економічному, екологічному, містобудівельному аспектах;

- Функція і ціль підприємства, будучи неподільно зв'язаними, недосконало узгоджені;

- Структурна та функціональна організація підприємства мають бути істотно удосконалені.

Крім того, для СКП "Харківзеленбуд" зовнішнім середовищем є не тільки багаторівнева економічна система, але і місто як полісистемне утворення.

По відношенню до СКП "Харківзеленбуд" зовнішнє середовище діє з синергетичним ефектом. Дана особливість відбивається на функції підприємства, його елементах, структурі та поведінці. Функція підприємства включає вимоги трьох підсистем міста, елементи відносяться до трьох підсистем, структурна та функціональна організація формується відповідно.

аким чином, вибір організаційної структури функціонування СКП "Харківзеленбуд" передбачає розгляд підприємства як підсистеми таких важливих систем як: економічна система суспільства, місто, ринкова система і застосовування методу як синтетичного конструктору трансдисциплінарного, системного і синергетичного підходів.

ДІАГНОСТИКА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА БУДІВЕЛЬНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОЇ МОДЕЛІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

*Момот Т.В., Грінченко О.І., Кадничанський М.В., Харківська
національна академія міського господарства*

Процес формування вартісно-орієнтованої моделі стратегічного управління акціонерним товариством починається зі стадії розробки концепції стратегічного управління (визначення місії, цілей, цінностей акціонерного товариства) і етапу аналізу і діагностики, що передбачає аналіз зовнішнього середовища діяльності і виявлення внутрішніх факторів, що впливають на вартість акціонерного товариства.

Слід особливо відзначити виняткову важливість урахування зовнішніх факторів економічного середовища функціонування акціонерного товариства, враховуючи зовнішнє середовище непрямого і зовнішнє середовище безпосереднього впливу.

В сучасних умовах глобалізації все більшого врахування вимагають фактори зовнішнього середовища непрямого впливу, що суттєво впливають на формування стратегії будівельного акціонерного товариства і до складу яких прийнято включати: економічні, технологічні, соціальні, політичні, ринкові і міжнародні фактори. Для аналізу зазначених факторів пропонується використовувати PEST-аналіз (P – political and legal environment (політико-правове середовище); E – economic environment (економічне середовище); S – sociocultural environment (соціокультурне середовище); T – technological environment (технологічне середовище)), що набув найбільшого поширення у світовій економічній науці.

З метою виявлення зовнішніх факторів, що через істотний вплив на економічну кон'юнктуру будівельних акціонерних товариств впливають і на досліджувані процеси вартостітворення, макроекономічне середовище непрямого впливу структуровано за двома рівнями - світова економіка, національна економіка і характеризується такими властивостями, як складність, рухомість та невизначеність.

Складність середовища виявляється в кількості факторів, через які воно впливає на акціонерне товариство та можливих змін цих факторів. Рухомість середовища характеризується швидкістю, з якою відбуваються зміни в оточенні акціонерного товариства, що має вплив на зміни в його поведінці. Невизначеність середовища характеризується кількістю інформації про фактори середовища, які впливають на акці-

онерне товариство, а також ступенями впевненості в цій інформації. Ряд дослідників вважають, що передусім слід розглядати рівень невизначеності зовнішнього середовища, джерела цієї невизначеності, а також з'ясовувати яким чином акціонерне товариство має взаємодіяти з цією невизначеністю.

До факторів зовнішнього середовища безпосереднього впливу прийнято відносити: галузь та конкурентне середовище, споживачів, постачальників, партнерів акціонерного товариства, профспілки, місцеві органи влади тощо.

Особливо важливим є аналіз галузевих ключових факторів успіху з урахуванням переважаючих умов розвитку галузі і конкуренції в ній, що залежать від технології, виробництва, реалізації продукції, маркетингу, професійних навичок, організаційних здібностей, інших факторів, починаючи зі стадії обґрунтування корпоративних цілей і рівня можливої ефективності.

Так, виявлення на цій стадії обмеженості фінансування і факту жорсткості конкуренції на конкретних ринках (наприклад, на ринку житла) цілком може зумовити постановку короткострокових корпоративних цілей, не пов'язаних із збільшенням фізичних обсягів підрядних робіт, що може стати передумовою забезпечення ефективності в майбутньому. І навпаки, відсутність відповідних маркетингових досліджень і традиційна концентрація ресурсів з метою збільшення обсягів підрядних робіт може стати серйозною перешкодою для ефективного функціонування акціонерного товариства.

Для проведення аналізу галузі пропонується використовувати методику, запропоновану Томпсоном А.А. і Стрінклендом А. Дж. за такою послідовністю: (1) встановлення основних економічних показників, що характеризують галузь; (2) визначення конкурентних сил, що діють у галузі, та який їх вплив на ситуацію в галузі; (3) виявлення чинників, що викликають зміни в структурі конкурентних сил у галузі; (4) визначення компаній, які мають найсильніші та найслабкіші конкурентні позиції; (5) прогнозування найбільш ймовірних кроків стратегічних конкурентів; (6) встановлення ключових факторів успіху в конкурентній боротьбі; (7) приймається остаточне рішення щодо привабливості галузі та забезпечення високого рівня прибутковості.

Таким чином, своєчасне врахування факторів макросередовища дозволяє сформулювати вартісно-орієнтовану стратегію акціонерного товариства відповідно до загальної ситуації в галузі та сприяє прийняттю найкращих управлінських рішень щодо доцільності інвестування на розширення діяльності акціонерного товариства будівельної галузі.

МОНІТОРИНГ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Фісуненко П.А., Придніпровська державна академія будівництва та архітектури, м. Дніпропетровськ

Моніторинг поточного фінансового стану підприємства здійснюється для оперативної діагностики, яка повинна своєчасно сигналізувати про негативні тенденції в економіці підприємства. Виходячи з цього методика і організація процесу моніторингу ефективності використання фінансових ресурсів підприємства повинні відповідати сучасним умовам і однозначно та оперативно інформувати про зміни в ефективності використання фінансових ресурсів.

Виконані дослідження організаційно-економічного механізму проведення моніторингу ефективності використання фінансових ресурсів підприємства (теорія і практика) показали, що при наявності великої кількості робіт, багато питань управління фінансовими ресурсами підприємства ще залишаються до кінця не вирішеними або потребують доопрацювання. Так, практика використання вітчизняних методик аналізу та оцінки фінансового стану підприємства свідчить, що вони не повністю враховують українські умови, не до кінця спрямовані на зменшення капіталомісткості кінцевих результатів, недостатньо працюють у напрямку підвищення ефективності виробництва, що, звичайно ж, негативно позначається на фінансовому стані госпструктури. Тобто, прийшли до висновку, що використання їх у вітчизняних умовах без доповнення, спрямованого на врахування витратного характеру економіки, є проблематичним. Таким чином, актуальність дослідження визначається необхідністю вдосконалення економічного інструментарію моніторингу ефективності використання фінансових ресурсів на основі аналізу та оцінки фінансового стану будівельного підприємства (економічний аспект) стосовно трансформаційних вітчизняних умов.

В основу побудови нового організаційно-економічного механізму моніторингу ефективності використання фінансових ресурсів необхідно покласти економічний закон – закон зростання ефективності виробництва, коли в часі та просторі всі ресурси, в тому числі і фінансові, всі витрати в кожній одиниці кінцевих результатів виробництва повинні знижуватися.

Також при розробці рекомендацій щодо удосконалення процесу моніторингу ефективності використання фінансових ресурсів підприємства поклали філософію безперервних удосконалень, коли на підприємстві створюються умови для постійного пошуку способів знижен-

ня витрат на виробництво кінцевих результатів і підвищення якості товарів, для підвищення ефективності виробництва.

З огляду на те, що проєктований інструментарій підвищення ефективності використання фінансових ресурсів (аналітичне забезпечення) повинен функціонувати в системі управління виробничими витратами, до нього також висуваються певні вимоги, такі як системність; зміна ідеології; критерій, що враховує саме ефективність використання фінансових ресурсів; максимальне розширення асортименту показників оцінки ефективності використання фінансових ресурсів (їхніх груп, елементів); максимальна децентралізація процесу; максимальне зменшення часових проміжків проведення моніторингу.

В українських умовах, коли тільки народжуються ринкові умови господарювання, не можна допустити отримання підприємствами прибутку за будь-яку ціну; кожна гривня прибутку повинна отримуватися мінімумом засобів, що авансовані в виробничі фонди, з мінімальною чисельністю трудових ресурсів, з мінімальними поточними витратами. І як наслідок, у кожній одиниці прибутку, згідно з економічним законом зростання ефективності виробництва, повинно бути якомога менше “активів” (фінансових ресурсів, що використовуються для виробництва), а також “пасивів” (джерел засобів, необхідних для досягнення кінцевих результатів виробництва).

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ У СИСТЕМІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ БУДІВЕЛЬНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

Момот Т.В., Бібік Н.В., Хрінова О.О., Харківська національна академія міського господарства

Досліджено становлення корпоративного управління на підприємствах України в умовах трансформації економіки держави. Встановлено, що сучасний стан корпоративного управління в Україні характеризується низьким рівнем корпоративної культури, невідповідністю існуючої практики корпоративного управління загальноприйнятим принципам, недостатньою координацією дій органів державного управління у сфері регулювання корпоративних відносин, що у свою чергу впливає на розвиток і розміри іноземних інвестицій у підприємства України.

Визначено, що механізм ефективного корпоративного управління значно розширює можливість залучення інвестицій, сприяє зрос-

тання продуктивності й конкурентноздатності підприємств та веде до підвищення ринкової вартості їхніх акцій.

З'ясовано важливість об'єктивності та достовірності розкриття інформації в фінансових зівах та звітах аудиторів щодо проведеної перевірки фінансової звітності емітента. Визначено місце внутрішнього аудиту в системі корпоративного управління. Розглянуто цілі та завдання роботи внутрішнього аудиту як постійно діючого структурного підрозділу товариства, діяльність якого направлена на поточний контроль за фінансово-господарською діяльністю підприємства. Розкрито основні етапи аналізу фінансової звітності внутрішнім аудитом. Виявлено і проаналізовано недоліки у роботі внутрішнього аудиту акціонерного товариства стосовно відсутності об'єктивної перевірки роботи підприємства та зведення звітів роботи емітента до звичайного фінансового звіту. Описано роботу та підпорядкування членів служби внутрішнього аудиту, які є працівниками підприємства і у той же час незалежними експертами, зобов'язаними оцінити стан підприємства неупереджено та об'єктивно, доповісти про всі порушення та дії які суперечать інтересам товариства наглядовій ради чи ревізійній комісії, навіть якщо ці дії були вчинені керівництвом підприємства. Члени комісії внутрішнього аудиту залежать від керівництва підприємства і у той же час повинні неупереджено захищати та відстоювати інтереси акціонерів.

Визначено специфіку діяльності будівельних підприємств. Оцінено основні аналітичні та статистичні показники діяльності підприємства "Харківського цегельного заводу №13". На основі показників визначено ефективність діяльності підприємства. Проаналізовано роботу внутрішнього аудиту у досліджуваному товаристві. Встановлено основні фактори, що впливають на діяльність підприємства та розміри прибутку. З'ясовано відповідність діяльності заводу принципам корпоративного управління, виявлено основні недоліки.

Розглянуто досвід проведення внутрішнього аудиту в інших країнах світу. Визначено, що окрім складання стандартних форм звітності члени комісії внутрішнього аудиту повинні надавати додатковий звіт для правління та акціонерів, в якому підкреслює слабкі сторони компанії та шляхи їх подолання. Виявлені приклади надання інформації стосовно доходів аудиторів від діяльності на підприємстві. Також встановлено, що в світовій практиці зустрічаються приклади безпосередньої участі у внутрішньому аудиті акціонерів з відповідним фахом та досвідом роботи.

Запропоновано критерії ефективної організації роботи внутрішнього аудиту, що включають встановлення стандартів для членів комі-

сії, їх фінансову незалежність від керівництва підприємства, етику аудиторів та їх відповідальність перед акціонерами. нові форми складання звіту внутрішнього контролю; якісно нову систему аналізу діяльності підприємства та надання інформації для акціонерів; удосконалення системи оцінки основних показників діяльності підприємства; створення нових доступних форм звітів внутрішнього аудиту перед акціонерами з чіткими пропозиціями щодо поліпшення стану підприємства та його подальшого розвитку. На основі аналізу "Харківського цегельного заводу №13" запропоновано умови поліпшення корпоративного управління підприємств та діяльності внутрішнього аудиту.

РЕАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ

Чеканова Л.Г., Сергієнко В.І, Волинський Г.С., Харківська національна академія міського господарства

Під час проведення основних перетворень в економіці України та переходу до ринкової системи функціонування відбулися значні зміни, які пов'язані з питаннями власності, управління, фінансування розвитку інфраструктури, сплати послуг тощо. Відсутність комплексного підходу до впровадження ринкових відносин в економічній сфері, законодавчого забезпечення, необхідних інституційних перетворень в поєднанні зі значною фінансовою нестабільністю, недосконалістю механізму забезпечення гарантій щодо залучення кредитних ресурсів на фінансування капітальних інвестицій призвели до зростання кризового стану значної кількості підприємств та зниження їхньої інвестиційної привабливості, зокрема в сфері комунального господарства.

За сучасних умов господарювання обмеженість інвестиційних ресурсів стримує процес формування ринкової економіки України. Тому результативність інвестування значною мірою залежить від заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату.

Інвестиційний клімат – це передусім якість і прозорість середовища, в якому інвестор приймає рішення щодо економічної доцільності вкладення коштів й зважає на ризик.

До основних чинників, які формують інвестиційний клімат та визначають ступінь ризиків для інвесторів в Україні слід віднести: рівень розвитку продуктивних сил та стан розвитку інвестицій; правове поле держави; стан фінансово-кредитної системи; інвестиційна активність фізичних та юридичних осіб; статус іноземного інвестора; наявність та якість гарантій в інвестиційній сфері тощо

З огляду на іноземне інвестування загальний рівень інвестиційної привабливості України залишається досить низьким.

Сьогодні обсяги та динаміка залучення іноземних інвестицій, насамперед прямих, далеко не адекватні проблемам вітчизняної економіки. Їхня частка коливається у межах 4% ВВП, тоді як у Казахстані – близько 30%, Прибалтиці – понад 90%. Проблемними залишаються інвестиції сферу житлового господарства.

У 2001 році в межах Програми технічної допомоги, яка фінансувалась АМР США, було отримано наступну інформацію щодо реалізації інвестиційних проектів підприємств водо-, теплопостачання та водовідведення з точки зору джерел фінансування.

За джерелами фінансування інвестиційні проекти диферінцовані наступним чином: за рахунок власних коштів підприємств – 67%; бюджету міст – 17%; кредитів комерційних банків -1%; міжнародних кредитів та гарантій – 7%; державного бюджету та інш. – 8%.

Аналіз результатів дослідження свідчить, що основними напрямками реалізації інвестиційних проектів комунальними підприємствами було обрано наступні: фінансування заходів організаційного характеру (зміна організаційно-правової форми, створення нових підрозділів й інш); фінансування заходів економічного характеру (зміна тарифної політики, управління дебіторською та кредиторською заборгованостями тощо); комп'ютеризація фінансово-планової діяльності й автоматизація виробничих процесів; впровадження енерго- й ресурсозберігаючих технологій, технічних інновацій; робота зі споживачами, рекламна діяльність.

Основною причиною низької інвестиційної привабливості підприємств комунального господарства є зростання обсягів заборгованості населення за житлово-комунальні послуги. Так, заборгованість населення за житлово-комунальні послуги в Харківському регіоні має стійку тенденцію до зростання: у 1996 році вона склала 20596 тис.грн, а на кінець 2004 року – 738054 тис.грн, тобто зросла у 36 разів. При цьому спостерігається незадовільний технічний стан основних засобів (більш ніж 30% водопровідно-каналізаційних мереж знаходяться в аварійному стані), використовується морально застаріле обладнання й технології. Питомі витрати матеріальних та енергетичних ресурсів у 2-3 рази перевищують аналогічні показники розвинених країн Європи. Тому більшість підприємств галузі є збитковими. У 2003 році обсяги збитків склали 1,1 млрд.грн.

З вищевикладеного можна зробити висновок, що головними проблемами в інвестиційній сфері є: - великий дефіцит власних джерел інвестиційних ресурсів у підприємств, передусім прибутку; відсутність

механізму довгострокового кредитування підприємств; відсутність пріоритетів у здійсненні державної інвестиційної політики.

До основних напрямків реформування державної інвестиційної політики можна віднести такі аспекти: головними джерелами інвестування повинні стати кошти підприємств; бюджетні інвестиційні ресурси повинні надходити в ті галузі, які є мало привабливими для приватного інвестора, але необхідні для забезпечення життєспроможності економіки.; розширення цільового банківського кредитування галузей і виробництв, визначених як пріоритетні; кошти населення можуть стати важливим складником інвестиційних ресурсів за умов підвищення рівня реальних доходів, стимулювання заощаджень та акумуляції тимчасового вільних грошових ресурсів населення на потреби інвестування, відновлення довіри до вітчизняних кредитно-фінансових установ; фондовий ринок повинен отримати подальший розвиток.; створити Агентство із залучення іноземних інвестицій.

У цілому ж в Україні створено всі умови для виведення інвестиційних процесів на європейський рівень. Для цього потрібна лише злагоджена система роботи усіх гілок влади.

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПАРАМЕТРОВ УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВОМ ОБЪЕКТОВ ГАЗОВОГО ХОЗЯЙСТВА В УСЛОВИЯХ ДИНАМИКИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Гребенюк С.Г., ОАО «Харьковгаз»

Значительные изменения, происходящие в обществе и в экономике, неизбежно влекут за собой перестройку методов управления предприятиями. А поэтому отечественным предпринимателям и руководителям строительных предприятий всех форм собственности, адаптирующим свою деятельность к условиям рыночной экономики, несомненно, интересна и полезна информация о ведущих тенденциях в области управления.

Не раз было доказано, что использование одних и тех же стратегий и методов управления в течении многих лет приводит предприятие к упадку.

Каким бы выдающимся ни был руководитель, но если он на протяжении десятков лет работает в одном и том же ключе, расставляет одни и те же акценты, кругозор его сужается, мысль как бы застывает, появляются элементы догматизма. Это касается и всего персонала предприятия. В результате предприятие преобразуется в структуру

не допускающую изменений или преобразований. Последствиями могут быть упадок и крах предприятия.

Во всем мире появляются новые знания, новые технологии, возникают новые структуры спроса и предложения, рынок заполняют новые строительные товары, вытесняющие старые, и, конечно, такое предприятие уже не может адаптироваться к этим изменениям.

Выход один – пока дела идут успешно проводить эксперименты, идти навстречу переменам.

Четыре функции управления – планирование, организация, мотивация и контроль – имеют две общие характеристики: все они требуют принятия решений, и для всех необходима коммуникация, обмен информацией, во-первых, для получения данных, необходимых для принятия правильного решения, во-вторых, для того, чтобы сделать это решение понятным для других членов организации. Из-за этого и в связи с тем, что эти две характеристики связывают все четыре управленческие функции, обеспечивая их взаимозависимость, принятие решений и коммуникации часто называют связующими процессами. С этих позиций управление образно можно представить как воздействие на объект управления (ОУ), всех четырех функций управления, опоясанных обручем, представляющим собой упомянутые связующие процессы – принятие решений и обмен информацией. Именно эти процессы и обеспечивают неразрывность управленческих функций и эффективность их воздействия на объект управления.

Работа руководителя связана, на практике с необходимостью перебирать многочисленные комбинации потенциальных управленческих мероприятий для того, чтобы найти правильное действие – для данной организации в данное время и в данном месте. По сути, чтобы организация могла четко работать, руководитель должен выполнить серию правильных выборов из нескольких альтернативных возможностей. Выбор одной из альтернатив – это и есть решение. Таким образом, принятие решения – это выбор того, как и что планировать, организовывать, мотивировать и контролировать. То есть, в целом именно принятие решений является главной компонентой управления.

Процесс обмена информацией, ее смысловым содержанием между двумя или более людьми – коммуникация – является одной из важных отличительных особенностей человека. Присущие именно человеку сложные межличностные отношения, определяемые такими понятиями, как любовь, честь, сострадание, деловая надежность, в значительной мере определяют прочность и качество отношений между людьми. Поскольку организация представляет собой, в конечном счете, структурированный тип отношений между людьми, то эта

функция управления в значительной мере зависит от качества коммуникаций для обеспечения эффективного функционирования.

Очевидно, что при отсутствии надежного обмена информацией участникам общего дела невозможно будет договориться об общих целях, что составляет основную предпосылку самого существования организации. Информация в виде исходных данных, характеризующих как состояние самой организации, так и ее окружения, совершенно необходима для правильного принятия решений. Без коммуникации между людьми невозможно успешно выполнить планы. Если же руководство сумеет донести до подчиненных обоснование своих намерений, это значительно повышает шансы успешного осуществления задуманного. Кроме того, пока имеющиеся в распоряжении руководства средства мотивации не будут с должной степенью информативности представлены исполнителям, нет оснований надеяться на производительную работу коллектива организации.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что описанные в общих чертах связующие процессы – принятие решений и обмен информацией – в принципе и составляют основное содержание деятельности руководителя, являясь, по сути, и основным содержанием управления вообще.

Именно при просчетах в принятии решений или недостатках в обмене информацией процесс управления распадается, теряя единство функций управления. Не следует забывать, что, по большому счету, за серьезные ошибки в принятии решений человечество неоднократно расплачивалось либо социальными, либо техногенными катастрофами.

Следует отметить, что существующая методология менеджмента, выделяющая (и в общем, разделяющая) указанные четыре функции управления, с одной стороны, позволяет при таком разделении более детально изучить каждую составляющую и разработать специфические для каждой компоненты методы эффективных действий. С другой же стороны, такое разделение не всегда обеспечивает не только в теории, но и на практике единство процесса управления. Кроме того, являющееся традиционным представление о принятии решений и коммуникациях как о связующих (иногда применяют даже термин "вспомогательные") процессах не вполне адекватно отражает истинное положение этих компонентов, представляющих, как это отмечено выше, самую суть менеджмента. Не менее важно и то обстоятельство, что сами эти, так называемые связующие, процессы при традиционном подходе оказываются в определенной мере существующими раздельно, в то время как именно в их единстве и содержится их эффективность.

Мирная интеллектуальная революция Internet бросила вызов сложившимся представлениям по всем отраслям и сферам человеческого общества (экономика становится компьютерной, общество – цифровым, индустриальная цивилизация – информационной, средства коммуникации – глобальным). Совершенно ясно, что новому обществу должны соответствовать и новые принципы управления, основывающиеся на современных достижениях информационных технологий.

В соответствии с изложенным, новая методология управления состоит в том, что менеджмент, должен рассматриваться как **процесс** принятия функциональных решений в среде информационных технологий. При такой концепции менеджмента, во-первых, неразрывными становятся главные компоненты управления – принятие решений и коммуникация, а во-вторых, все функции управления становятся действительно неразделимыми, сплавленными в единую сферу последовательных актов принятия решений по всем аспектам управления с использованием информационных технологий как для обеспечения принятия решений, так и для собственно коммуникаций между членами организации и общества в целом.

Предлагаемая новая концепция менеджмента смещает акценты в сторону рассмотрения главной содержательной сути управления и обеспечивает гармоничный синтез и практическую реализацию всех функций управления строительством объектов газового хозяйства.

Технической и методологической основой новой информационной концепции менеджмента является наличие нового инструмента работы руководителя, каковым является компьютер, оснащенный соответствующими программными средствами, а также комплекс методов и моделей принятия решений.

Можно не сомневаться, что многие специалисты в области управления среди важнейших качеств, которыми должен обладать хороший руководитель, назовут следующие: компетентность, коммуникабельность, внимательность по отношению к подчиненным, смелость в принятии решений, способность творчески решать проблемы. Поскольку в современном многоуровневом мире вырос масштаб проблем, выросли их комплексность и сложность, стоимость их решения, отмечается переход от разработки отдельных объектов к созданию сложных систем объектов газоснабжения, последнее из перечисленных качеств руководителя приобретает первостепенное значение. Руководитель, лишенный способности творчески решать проблемы, в лучшем случае может хорошо осуществлять контроль над эволюционным развитием руководимой им организации, но он не способен вывести ее в

передовые. Творческий же человек не уповает на счастливый случай или благоприятное стечение обстоятельств – он сам является хозяином положения.

Процесс принятия решений представляется довольно сложной процедурой, которую можно рассматривать в качестве задачи построения управляющего решения.

Не каждая ситуация, связанная с выбором, требует принятия решений, однако любой такой процесс в конечном итоге означает выбор. Проблема возникает тогда, когда у лица, принимающего решение, имеются некоторые сомнения в проектных решениях газификации объектов.

Процесс решения проблем направлен на рассеяние этих сомнений. Поскольку степень сомнений у разных людей различна, одна и та же ситуация для одного человека может оказаться проблемной, а для другого – нет. Именно поэтому возникает потребность в консультантах, экспертах, советниках, а также (что не менее важно) – в наличии у лица принимающего решения соответствующего образования.

В случае проблемной ситуации ЛПР сначала составляет представление о проблеме, или создает ее модель, а затем пытается найти решение этой "смоделированной" проблемы. Если его представление о проблеме (или ее модель) окажется неверным, то решение может не дать желаемых результатов, то есть существующая проблема не будет разрешена. Типичным примером является формулирование проблемы, способствующее подавлению симптомов, последствий, а не устранению причин, порождающих данную проблему. Из-за возможности таких ошибок гораздо важнее (и труднее) правильно сформулировать проблему, чем разрешить ее.

Можно считать, что проблема решена, если выбранные значения управляемых переменных максимизируют ценность исхода, т.е. если осуществляется его оптимизация. Если же выбранные значения управляемых переменных не обеспечивают максимизацию, но дают достаточно хороший результат, то считается, что проблема решена удовлетворительно. Существует и третья возможность: проблема может исчезнуть вообще. Это достигается путем изменения ценности исхода, в результате чего выбор теряет смысл. Например, проблема, связанная с выбором автомобиля, перестает существовать, если человек пришел к выводу, что лучше пользоваться общественным транспортом, чем личным автомобилем.

Поскольку человек является целеустремленной системой, он непрерывно стремится к идеалу, не может довольствоваться меньшим, т.е. он не может быть постоянно разочарован или полностью удовле-

творен. Это означает, что, как только достигнута какая-либо цель, возникает стремление к другой. Поэтому необходимо всегда стремиться находить новые возможности улучшения существующего положения, уметь видеть перспективу более желательного состояния, чем то, в котором мы находимся в данный момент.

Задача творческого управления (искусства управления) как раз в том и состоит, чтобы распознать такие перспективы и таким образом **вдохновить** окружающих на их осуществление. Как и в любом творческом процессе, каким является искусство принятия решений, вдохновение и стремление неразделимы. Продвижение к цели доставляет не меньшее удовлетворение, чем ее достижение, а процесс решения проблем – не меньшее удовлетворение, чем само решение. Поэтому можно считать, что в процессе творческого управления руководитель не должен быть свободен от проблем, напротив, он должен быть способен решать непрерывный поток все более усложняющихся проблем. Таким образом, искусство решения проблем порождает нежелание довольствоваться достигнутым, вытаскивает нас из прошлого и толкает в будущее.

Считается, что творческий подход к решению проблем – врожденное качество человека, которое нельзя ни привить, ни усвоить. Однако соединение современных достижений науки в области методологии управления и проектирования, психологии творчества, системных исследований и философии позволили создать целый комплекс методов, активизирующих творческую деятельность. Эти методы, исполняемые как алгоритмы, ставят ЛПР в условия, в которых стимулируется спонтанная творческая функция человеческого мозга, что приводит к рождению новых подходов в решении проблем.

Цель принятия решения (управления) – положить начало изменениям в окружающей человека среде, включая природные ресурсы и искусственную среду.

Из этого всеобъемлющего определения ясно, что оно охватывает деятельность не только собственно менеджеров строительства, но и конструкторов, архитекторов, экономистов, юристов, ученых, политиков, и – всех тех, кто стремится осуществить изменения в форме и содержании строительства городов, рынков сбыта, систем бытового и социального обслуживания, общественного мнения, и т.п. В этом смысле каждый из перечисленных специалистов, как бы не имеющих отношения к менеджменту, по сути, занимается управлением, так как принимаемые им решения оказывают то или иное влияние на окружающую нас среду.

Пожалуй, самым явным признаком того, что нам нужны более совершенные методы управления, является наличие в промышленно развитых странах крупных неразрешенных проблем, возникающих в связи с применением созданных элементов искусственной среды. Примерами могут служить транспортные заторы, несчастные случаи на дорогах, экологические катастрофы техногенной природы, хронический дефицит таких социальных услуг, как медицинское обслуживание, народное образование, пресечение и раскрытие преступлений. Эти недостатки можно рассматривать как результат человеческого неумения предвидеть ситуации, которые возникают в результате принятия тех или иных управленческих решений.

Если внимательно рассмотреть расширение процесса управления при включении в него помимо конкретных решений также и задач создания систем и системных комплексов (метасистем), то обнаруживается иерархия взаимосвязанных сфер и подсистем, оказывающих существенное влияние на принимаемое решение и оценку его последствий.

При решении любой задачи управления необходимо определенное сочетание логики и интуиции. Пути такого сочетания, интуитивно-го с рациональным, в настоящее время не установлены. Возможно, их и нельзя установить в общем виде, в отрыве от конкретной задачи и конкретного человека, так как они зависят от того, какое количество объективной информации имеется в распоряжении ЛПР, а также от его квалификации и опыта.

Вместе с тем, рассматривая изложенные выше компоненты процесса принятия решений, можно заметить, что для успешного их осуществления необходимо пройти три основные стадии: анализ, синтез и оценку. Другими словами эти три стадии можно определить соответственно как "расчленение задачи на части", "соединение частей по-новому" и "изучение последствий от практического внедрения принятого решения".

Эти три стадии называют дивергенцией, трансформацией и конвергенцией. Такое разделение (декомпозиция) является необходимой предпосылкой для внесения методологических изменений на всех стадиях процесса принятия решений и должно предшествовать их воссоединению в единый процесс, пригодный для управления строительством объектов газового хозяйства на уровне систем.

СЕКЦИЯ 3.
РАЗВИТИЕ НОВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
ЭКОНОМИКИ СТРОИТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ НА ОСНОВЕ
УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕБНЫХ ПЛАНОВ, ПРОГРАММ
И ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ –
ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РЕФОРМИРОВАНИЯ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ И ОБНОВЛЕНИЯ ИХ
СОЦИАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ

МЕХАНИЗМ МАТЕРИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
МОТИВАЦИИ ВЫСОКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ТРУДОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РАБОТНИКОВ СТРОИТЕЛЬНЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ

Пасичный В.А., Одаренко Т.Е., Харьковская национальная академия городского хозяйства

На наш взгляд мотивация – это процесс восприятия и реагирования субъекта на соответствующие побудители: материальные, моральные, психологические и другие стимулы. Нормальная жизнедеятельность предприятия с необходимостью предполагает функционирование механизма обеспечения мотивации (трудовых коллективов структурных подразделений предприятия и каждого работника) достаточной для достижения основных целей и задач фирмы. Основными важнейшими составляющими этого механизма являются:

- 1) методы и показатели оценивания результатов трудовой деятельности;
- 2) способы формирования фактических фондов оплаты труда коллективов работников и размеров заработка каждого отдельного работника;
- 3) система материальной ответственности работников за несвоевременное выполнение производственных функций и договорных обязательств.

1. Успешность эффективного функционирования рассматриваемого механизма с необходимостью предполагает наличие в его составе достаточно обоснованной системы основных показателей оценки результатов производственно-хозяйственной деятельности структурных подразделений, важнейшими из которых являются показатели производительности труда, качества (работ, услуг) и её ресурсоёмкости.

Оценочные показатели, как правило, планируются, а их фактические достигнутые уровни выполняют функции объективных критериев, на основании которых устанавливаются фактические уровни оплаты труда как коллективов подразделений (образование фондов заработной платы и материального поощрения), так и каждого работника в отдельности.

2. Практическую реализацию экономического обеспечения единства материальных интересов коллективов структурных подразделений и отдельных работников с материальными интересами предприятия в целом выполняет главным образом группа элементов, определяющих порядок образования фактического фонда оплаты труда (включая фонд заработной платы и материального поощрения) предприятия, и в особенности его структурных подразделений (участков, цехов, бригад и др.).

На уровне строительного предприятия в целом экономически наиболее целесообразным, на наш взгляд, является остаточный метод. Применение этого метода формирования фонда заработной платы по предприятию в целом позволяет более обоснованно решать задачу разделения на две части добавленной (вновь созданной) стоимости предприятия. При этом показатель рентабельности является главным и, что практически важно, известным ориентиром как для владельца предприятия (или руководителя) так и (при необходимости) для профсоюза и государства.

3. Весомая роль в составе экономического механизма обеспечения высокого уровня мотивации работников принадлежит системе личной и коллективной материальной ответственности за несвоевременное или неполное выполнение производственных функций и договорных обязательств, так как принцип полной оценки результатов труда коллектива всего предприятия должен распространяться и на отдельного работника.

Система материальной ответственности призвана, совместно с поощрительными системами, экономически обеспечивать ритмичность и нормальную интенсивность процесса труда работников всех производственно-хозяйственных подразделений.

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К МОДЕЛИРОВАНИЮ МАРКЕТИНГА ЖИЛИЩНЫХ УСЛУГ

Андреева В.Н., Шаповаленко Д.А., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Среди множества проблем становления национального рынка жилищных услуг выделим формирование подходов к моделированию маркетинга жилищных услуг и исследование поведения потребителей на рынке жилья, платежей и льготной кредитной поддержки. В основе доступных ипотечных кредитов лежат долгосрочные целевые жилищные накопления. Условия и сроки кредитования напрямую зависят не только от финансового положения желающего приобрести жильё, но и от условий срока накопления средств.

Сегодня потребитель уже достаточно подготовлен, чтобы разделять для себя продукты по качеству и цене, выбирая самое подходящие варианты жилья. Люди стали более образованными, информированными и в массе своей более реалистичными, что приводит не только к формированию новых тенденций, но и наступлению эры просвещённого потребителя. Эти обстоятельства побуждают избрать клиентоориентированный подход в процессе оказания жилищных услуг.

ФОРМУВАННЯ РИНКОВОГО СЕРЕДОВИЩА В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ КОМПЛЕКСІ – ОСНОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ МІСТ

Карлова О.А., Харківська національна академія міського господарства

На сучасному етапі переходу від централізованої планової до ефективно функціонуючої ринкової економіки перед нашою країною постали принципово нові завдання налагодження економічних відносин на різних рівнях управління. Вони полягають, насамперед, у формуванні відповідного ринкового середовища та забезпечення ефективної взаємодії його елементів. На жаль, політична нестабільність в Україні, а також наслідки економічної кризи ускладнюють розв'язання питань щодо створення необхідних умов для належного функціонування ринкових інститутів, основною запорукою чого є забезпечення вільного розвитку всіх форм власності, виходячи з їх доцільності та

економічної ефективності. Це відноситься і до житлово-комунальної галузі.

В обґрунтуванні сучасної стратегії територіальної організації необхідно, насамперед, виходити з того, що соціально-економічний розвиток території пов'язує макроекономічні виміри національної економічної системи з параметрами первинних господарюючих організацій, розміщених на певній території. Результатом соціально-економічного розвитку має бути не тільки поліпшення відповідних показників, але й створення необхідних передумов для інтенсивного розвитку соціальної інфраструктури. Прибуток, як ми вважаємо, тільки тоді може розглядатися як фактор сприяння соціально-економічному розвитку, коли він дає змогу покращити всі найважливіші параметри життєдіяльності населення, у тому числі за рахунок нових територіальних пропорцій розвитку і розміщення ЖКГ.

Важливим елементом вирішення соціально-економічного розвитку регіону, а особливо сучасних міст є підсистема капітального ремонту житлового фонду.

Так наприклад підсистема “Капітальний ремонт житловий фонд м. Харкова” входить до складу агрегованої моделі житлово-комунального господарства м. Харкова.

Для формування та реалізації стратегії реформування житлово-комунального господарства міст необхідно використовувати адаптовану для цих цілей систему збалансованих показників.

Така інтеграція збалансованої системи показників в процес стратегічного розподілу ресурсів і планування місцевого та регіонального бюджету розвитку і дозволяє ефективно використовувати бюджетні кошти та фінансувати стратегічні ініціативи із затвердженими пріоритетами.

ОСОБЛИВОСТІ ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ ТАРИФІВ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Юр'єва Т.П., Матвєєва Н.М., Харківська національна академія міського господарства

Формування тарифів на житлово-комунальні послуги (продукцію, роботи) відбувається на засадах витратного механізму ціноутворення, тобто в основу тарифу закладено собівартість (витрати на виробництво і реалізацію продукції). Комунальний тариф включає: повну собівартість, прибуток, ПДВ. При цьому, комунальні тарифи базують-

ся на індивідуальній, а не середньогалузевій нормативній собівартості, отже передбачається, що розрахункова індивідуальна собівартість надаваних житлово-комунальних послуг формується, виходячи з нормативних витрат ресурсів (матеріальних трудових, фінансових) і в той же час відображає об'єктивні, природні, демографічні, містобудівельні, економічні умови кожного населеного пункту, об'єкту. Використання витратного механізму ціноутворення на базі нормативної індивідуальної собівартості дає можливість досягти найбільшої відповідності величини тарифів, кількості та якості надаваних послуг, бо саме нормативні кількість та якість продукції (послуг) на калькуляційну одиницю формують собівартість.

Виходячи із викладеного, із точки зору макроекономіки комунальні тарифи – диференційовані. Вони різні для кожного населеного пункту. З точки зору мікроекономіки (підприємств-виробників житлово-комунальних послуг), то використовувані тарифи поділяють на єдині й диференційовані

Єдині тарифи характеризуються тим, що величина ставки не змінюється залежно від якості продукції (послуги) або інших факторів. Єдиний тариф використовують, наприклад, підприємства пасажирського електротранспорту, його величина не змінюється залежно від відстані перевезення, наповнюваності транспортного засобу (показник якості перевезення для пасажирів) та ін..

Диференційовані тарифи в житлово-комунальному господарстві використовують двох видів:

- коли величина ставки тарифу залежить від якості наданої послуги;
- коли величина ставки залежить від категорії споживачів.

Отже щодо тарифів першого виду, то тут диференціація ставок обґрунтована, оскільки для надання послуги більш високої якості необхідні й більші витрати. Що ж до тарифів другого виду, то диференціація ставок тут економічно не обґрунтована, тому що всім категоріям споживачів продається продукція (послуги) однакової якості і, як наслідок, однакової собівартості. Між іншим однією з вимог ринкових відносин є – однакові ціни за продукцію однакової якості.

Диференційовані тарифи на житлово-комунальні послуги за ознакою їх якості застосовують у лазнях, пральнях, готелях та ін. Підприємства водопостачання, водовідведення, тепlopостачання та інші підприємства, що для надання послуг використовують мережі, застосовують тарифи, диференційовані за категоріям споживачів.

В житлово-комунальному господарстві розрізняються одно і двоставочні тарифи. Застосовують переважно одноставочні тарифи.

Що ж до двоставочних тарифів, то треба зазначити, що комітетом житлово-комунального господарства, будівництва і архітектури розроблено та затверджено методики та рекомендації щодо розрахунків та впровадження двоставочних тарифів на підприємствах водо- та тепlopостачання. Є окремі напрацювання підприємств цих галузей, але сьогодні двоставочні тарифи повною мірою діяти на можуть, бо основною умовою їх впровадження є наявність у споживачів приладів обліку споживання води (тепла), а це питання вирішується дуже повільно із-за відсутності коштів.

Особливу увагу заслуговує диференціювання тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій, тобто на на послуги житлових організацій. Кабмін України своєю Постановою №560 від 12.07.2005р. затвердив Порядок формування тарифів на послуги з утримання будинків і споруд та прибудинкових територій та типовий договір про їх надання. Цей Порядок визначає механізм формування тарифів. В ньому наголошується, що “розмір тарифів (нормативних витрат, пов’язаних з утримання будинків і споруд, та прибудинкових територій) визначається по кожному будинку окремо залежно від кількісних показників фактичного надання послуг з урахування забезпечення належного санітарно-гігієнічного, протипожежного, технічного стану будинків і споруд та прибудинкових територій згідно з типовим переліком послуг”

На наш погляд, попри незаперечні переваги нового Порядку над діючими тарифами, житлові організації України не готові до його впровадження. І основними причинами цього є відсутність у повному обсязі технічної документації на будинки і споруди, документації на прибудинкові території та їх закріплення за власниками. Іншою причиною є невідповідність діючого методу обліку витрат житлових організацій. А саме більшість житлових організацій ведуть облік витрат так званим “котловим методом”, а не пооб’єктно, як цього вимагає пропонуємий Порядок.

Враховуючи сучасний стан ЖКГ та виходячи з того, що головною метою введення економічно обгрунтованих цін і тарифів є створення ефективного ринкового механізму функціонування житлово-комунального господарства, підвищення якості обслуговування та соціального захисту населення, формувати тарифи необхідно згідно з такими основними принципами:

- створення передумов для переходу підприємств ЖКГ до режиму безбиткового функціонування;
- послідовного наближення цін і тарифів до суспільно необхідних, витрат на виробництво і реалізацію послуг;

- урахування у цінах і тарифах споживчих властивостей, якості житла і обслуговування;
- запобігання встановленню монопольно високих цін і тарифів переважно економічними методами;
- здійснення соціального захисту малозабезпечених громадян при наданні й оплаті послуг.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОДГОТОВКИ ПЕРСОНАЛА ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Мамаева Т.А., Жван В.В., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Бужник А.В., Национальный фармацевтический университет, г. Харьков

На современном этапе развития страны трансформируются все стороны жизни в Украине, процесс этот еще продолжается и совершенствуется.

Сложившиеся в строительной отрасли экономические структуры направлены на новые условия экономической действительности, но они, как правило, несовершенны.

Анализ структур, как устаревших, а также ныне созданных характеризуется их рядом несовершенств.

Исходя из требований рыночных отношений предлагается оптимизация экономических структур в соответствии с объективной потребностью конкретных строительных предприятий и организаций.

Наши предложения строятся на системе объективных экономических законов. Применительно к поставленной задаче любая экономическая структура обязана решать следующие направления (функции и структуры развития) и включать в себя функции подразделения:

1. центр руководства экономической деятельностью для выявления наиболее перспективных видов работы с учетом отечественного и мирового опыта, перспектив эффективной деятельности, определения основных целей, задач, этапов развития (учет закона – Экономическая мысль, т.е. координация менталитета сотрудников структурного подразделения);

2. систематическое изучение передового опыта в Украине, странах СНГ, мировом пространстве, создание банка данных аналогичных структур, как в строительной, так и других отраслях экономики в це-

лом, так как фондов для всех отраслей народного хозяйства страны (Закон - Экономика связи всеобщей деятельности);

3.оперативный анализ и своевременные предложения по осуществлению необходимой корректировки намеченных планов деятельности (Закон экономики бесконечного развития);

4.учет требований действия Закона полярности развития экономической жизнедеятельности (учет кризисов, скачков цен, дефицита строительных материалов или появления новых, перспективных материалов и конструкций, технологий, учет роста новых направлений строительной деятельности или падение спроса на строительную продукцию и т.д.);

5.создание центра перспективных, разнообразных видов деятельности (Закон: Цикличность развития экономики);

6.учет изменения условий и результатов деятельности строительной отрасли (Закон причин и следствий);

7.создание центра перспективного развития строительной отрасли на строительная отрасль во все времена является создателем основных любом этапе существования строительных структур (Закон естественного отбора экономических структур в условиях требований рыночной экономики) в части получения прибыли, создания дизайна, новых видов деятельности строительной индустрии и т.д. в направлении ввода Украины в страну красоты, гармонии, счастья народа, умной и красивой нации.

Решение этих вопросов во многом зависит от степени подготовки экономических кадров и осуществление их деятельности на практике, а также создания

ПРОГНОЗИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ТУРИЗМУ

Константинова К.В., Харківська державна академія культури

Усвідомлення людиною того, що вона є громадянином не тільки своєї країни, але і світу, веде до розширення туристичних поїздок, збільшення пропозицій на ринку різноманітних турів, особливо цільових. На конференції Всесвітньої Туристичної Організації (ВТО) в Лісабоні за результатами дослідження „Tourism 2020 Vision” проголошені п'ять перспективних туристичних напрямків 21 століття:

1. Пригодницький туризм. У світі залишається все менше не досліджених туристами регіонів. Справжніх романтиків приваблюють

найвіддаленіші куточки Землі, гірські вершини і морські глибини. Нові туристичні потреби вимагають розробки відповідного туристичного продукту.

2. Круїзи. Цей сектор туризму розвивається феноменально швидкими темпами. Якщо в 1997 році на круїз них суднах по морських і річкових маршрутах подорожувало біля 7 млн. чоловік, то вже в 2000 році кількість туристів зросла понад 9 млн. В світі будується 42 восьми-палубних круїз них теплоходи, місткістю до 6200 пасажирів кожен.

3. Екологічний туризм. Головна мета екотуризму – збереження навколишнього середовища та забезпечення мінімального згубного впливу людини на природу. Можна організувати як тематичні пізнавальні тури для любителів екотуризму, так і тури для любителів екотуризму, так і тури для відпочиваючих на курортах, з відвідуванням національних заповідників

4. Культурно-пізнавальний туризм. Найбільші потоки туристів, подорожуючих з пізнавальною метою, спостерігаються в Європу, Азію та на Близький Схід. Для невеликих груп туристів можна організувати пізнавальні тури у вигляді одноденних екскурсій з відвідуванням пам'ятників культури.

5. Тематичний туризм. Цей вид туризму передбачає підвищену зацікавленість до конкретного явища, наприклад до кліматичних умов певної місцевості або тематичних парків як місць відпочинку.

За прогнозами ВТО, в 21 столітті очікується туристичний бум : кількість подорожуючих у світі до 2020 року зросте до 1,6 млрд. чоловік за рік, що означає збільшення туристичних прибутків у 2,4 рази порівняно з 2000 роком.

При цьому доходи від туризму, за прогнозами ВТО, у 2010 році складуть 1550 млрд. доларів США, тобто у 3,3 рази перевищать рівень 2000 року, а до 2020 року прогнозується збільшення доходів до 2000 млрд. доларів США,

Прогнозується, що при щорічному зростанні на 8% кількість туристичних прибутків в Китаї досягне до 2020 року 137,1 млрд. осіб.

Другим за популярністю туристичним напрямком стануть США (102,4 млн.), далі – Франція (93,3 млн.), Іспанія (71,0 млн.), Гонконг (59,3 млн.).

Щоденні витрати туристів, за винятком коштів на авіап перевезення, збільшаться до 5 млрд. доларів у день.

За прогнозами ВТО, очікується бурхливий розвиток виїзного туризму. Найбільшими країнами-постачальниками туристичних потоків стануть Німеччина, Японія, США, Китай, Великобританія.

Економічна відсталість нових політичних структур у Східній Європі є реальним бар'єром для залучення населення цих країн у міжнародний туризм. Обсяг туризму між країнами Західної і Східної буде зростати, в основному, в напрямку зі Сходу на Захід.

І все ж таки разом з економічним піднесенням країн Східної Європи, розбудовою туристичної інфраструктури, розвитком транспортних систем міжнародний туризм для країн, що розвиваються, стане джерелом не тільки надходження іноземної валюти, але і створення нових робочих місць.

Таким чином, тенденції розвитку міжнародного туризму носять позитивний характер. Зростаючий інтерес туристів до іншої культури, велика кількість реклами, доступність інформації сприяють збільшенню можливості спілкування між народами, що дозволяє пересічним громадянам краще розуміти один одного.

МІНІМІЗАЦІЯ ПРОЕКТНИХ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Бубенко П.Т., Світлична Т.І., Бутнік Д.В., Мартинова А.Ю.,
Харківська національна академія міського господарства*

Активний розвиток ринкових відносин у господарському комплексі України спонукає до формування усіма суб'єктами виробництва ефективної інвестиційно-інноваційної політики, яка б дозволила їм підвищити конкурентноздатність своєї продукції. У свою чергу інноваційна діяльність та опанування виробництвом сучасних зразків нової техніки і технології істотно збільшує невизначеність подальшого стабільного функціонування господарських систем. Наслідки такої невизначеності безпосередньо залежать від того, наскільки своєчасно і точно проведена оцінка ризиковості, а також наскільки адекватними є запроваджені методи управління ризиками.

Для забезпечення порівнянності та наочності економічних альтернатив та їх відбору по найменшому ризику, їх описують економічними показниками, що кваліфікуються як результативні та факторні. Результативні показники виступають як засоби визначення цілі, як критерії ступеня її досягнення, а також як складові напрямки результатів альтернатив. Факторні показники відображають умови та засоби формування результативних показників, тобто вони є джерелом визначення альтернативних варіантів дій.

Однак таке розподілення показників на результативні і факторні є відносним, оскільки економічні важелі, особливо в умовах невизначеності, мають характерні ознаки як результативного, так і факторного показника. Наприклад, прибуток підприємства, з одного боку, можна розглядати як фінансовий результат з вивченням впливу факторів, що позначаються на його рівні, як показника економічної ефективності підприємства; з іншого – він може виступати в ролі фактора, від якого прямо залежить ступінь надійності та рівень ризику підприємства.

До основних факторів, які обмежують ризик, можна віднести такі, котрі дозволяють регулювати його параметри, оскільки він стосується, за великим рахунком, того, чи досягло підприємство очікуваних результатів, чи понесе втрат за результатами своїх дій. В залежності від ступеня впливу таких факторів досліджується і ступінь ризику. Таким чином, фактори, що елімінують ризик, за своїм протилежним значенням стають факторними, такими, що збільшують ризик.

Під вибором рішення в умовах ринку розуміють ситуацію, коли результат більш-менш точно не може бути визначений заздалегідь, але існує інформація про вірогідність очікування можливих економічних наслідків. Приріст доходу, який очікується та має компенсувати витрати, обумовлені зростанням ризику, визначають у понятті премії за ризик. Природно, що у теперішній час, в умовах дії ринкових чинників, виникає гостра потреба у застосуванні точних і адекватних методів оцінки ризиків реалізації як інвестиційних, так і інноваційних проєктів.

В практиці аналізу та кількісного вимірювання рівня ризиків існують різні методики. Переважна більшість з них побудована на використанні алгоритмів експертної оцінки, коли найнижчий бал відповідає найгіршому стану розвитку певної системи (економічної, соціальної, політичної), а найвищий – ідеальному. Власне ризик визначається ступенем відхилення реального рівня привабливості за тим чи іншим чинником від його реального значення.

Достовірність визначення ризиків у більшості своїй є серйозною перешкодою, коли постає питання прийняття відповідальних рішень у фінансово-економічній діяльності підприємства. Поняття достовірності у цьому контексті уявляється вельми доречним, оскільки наочно показує, що визначення „істинного” ризику у дійсності поєднане з пошуком вірогідності від вірогідності, причому внутрішні проблеми апарату, що використовується, а також чисельні інші фактори начебто нанизують нові ланки, переплітаючи гіпотетичний ланцюжок невизначеності.

З цього приводу дуже важко сподіватись на появу суто формалізованого алгоритму знаходження ризиків, формування суджень про них забезпечується виключно засобами системного аналізу, які дозволяють робити спеціальне шкалування, до якого прив'язуються потім ті або інші суб'єктивні вірогідності. Але абсолютно необхідним критерієм, без якого не обійтись у справі досягнення максимальної ефективності того чи іншого науково-технічного проекту, і, в кінцевому рахунку, вартості дослідження, є верхнє значення кожного конкретного ризику.

Підсумовуючи, робимо висновок, що для наведених критеріїв – верхніх значень ризиків – є свій загальний критерій – рентабельність проекту. Отже, в рамках розробленого підходу знаходяться максимальні значення ризиків, що забезпечують належну рентабельність проекту за умов раціонального і прогнозованого по своїй ефективності розподілення коштів на ідентифікацію ризиків та попередження пов'язаних з ними відказів.

З ризиком, і це є природним, міцно пов'язано поняття „вірогідність”. Існує два полюси вірогідності: об'єктивна (мається на увазі, головним чином, частотна інтерпретація) та суб'єктивна, як „розумний” рівень довіри. В об'єктивному значенні вірогідність деякої події розглядається як здійснення визначеного, такого, що принципово відтворюється необмежену кількість разів, комплексу умов. Це, за змістом не відповідає більшості реальних ситуацій.

Під вибором того чи іншого господарського рішення в ринкових умовах розуміється ситуація, коли очікуваний від такого рішення результат не може бути визначений заздалегідь, але є достовірна інформація про вірогідність можливих економічних наслідків, і цим пояснюється висока актуальність застосування точних і адекватних методів оцінки ризиків реалізації нововведень, інноваційних або інвестиційних проектів.

Оцінка ризику реалізації будь-якого проекту за допомогою умови мінімізації рівні видатків на весь життєвий цикл проекту, який пропонує автор, дозволяє не тільки розрахувати ступінь ризику у вартісному еквіваленті, а й оптимізувати техніко-технологічні параметри, які на ризик впливають, що дозволяє впливати на рівень конкурентоспроможності продукції, в якій матеріалізовані технічні параметри окремого проекту.

СИСТЕМОТЕХНИКА МОДЕЛИРОВАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ ПО ОПТИМИЗАЦИИ ПУТЕЙ ИНТЕГРАЦИИ В ОБЪЕДИНЕННУЮ СИСТЕМУ ОБРАЗОВАНИЯ ЕВРОПЫ В КОНТЕКСТЕ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА И ФОРМИРОВАНИЯ КАДРОВ, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИХ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ КРУПНЫХ ГОРОДОВ

*Стадник Г.В., Торкатюк В.И., Пан Н.П., Кулик В.Т., Васильев Д.И.,
Харьковская национальная академия городского хозяйства*

Налаженная, социально справедливая система обучения в советской высшей школе оказалась неприспособленной к новым условиям социального устройства в странах СНГ. Этому способствовали не только глубинные социальные процессы, но и развитие научно-технической революции, вызвавшей изменение фундаментальных и прикладных наук, а также новые технологии обучения специалистов. Этим объясняется много предложений, направленные на совершенствование подготовки кадров.

Украина по международной классификации ЮНЕСКО относится к развивающимся странам с переходной экономикой на пути к рыночным взаимоотношениям. Здесь также высшая школа переживает процесс всестороннего совершенствования, что обусловлено достигнутым уровнем развития.

В процессе совершенствования высшей школы на Украине вся работа работников этой отрасли направлена на повышение качества подготовки выпускников, на содействие решению насущных социально экономических проблем путем интеграции обучения, производительного труда и научно-исследовательской работы.

Одна из основных задач системы высшего образования Украины – это подготовка специалистов широкого профиля, позволяющего найти свою нишу в рыночных условиях хозяйствования на Украине и даже экспорта выпускников наших высших учебных заведений за рубеж, если все сегменты и ниши рынка будут заполнены. Она предполагает прочную базовую подготовку студентов и возможность выполнения множества разнообразных функций в процессе профессиональной деятельности. Это означает расширение возможностей трудоустройства в условиях рынка, а также готовность будущих специалистов осваивать достижения научно-технического прогресса.

Важнейшим направлением современной высшей школы Украины является ее интеграция в объединенную систему образования Европы.

Сегодня уже ни у кого не остается сомнений в том, что бурный рост мировой экономики, реальная демократизация жизни, технический прогресс и современные технологии самым непосредственным образом сказываются на стандартах образования. Унификация системы международного образования и, в первую очередь, системы высшей школы, стала одной из наиболее очевидных тенденций общемирового интеграционного процесса, развернувшегося во второй половине XX столетия.

В процессе объединения Европы, которое сопровождается формированием общего образовательного и научного пространства с едиными требованиями, критериями и стандартами, важной задачей является консолидация усилий образовательной и научной общественности, а также правительств европейских стран с целью повышения конкурентоспособности европейской системы высшего образования и науки.

Этот интеграционный процесс, который получил название Боннского процесса, направленный на внедрение общеевропейских норм в образовании, науке, на расширении национальных, культурных и научно-технических приобретений среди европейских стран, в том числе и Украины.

Определяя глубокие традиции в глубокой фундаментальной, природообразовательной и инженерном образовании в нашей стране, большие достижения украинских специалистов с высшим образованием, определенные положительные изменения в высшей школе за последние годы, необходимо констатировать, что ряд проблем отечественного высшего образования требует своего решения, исходя из предпосылок необходимости вхождения в европейское образовательное пространство с тем, чтобы, как утверждает заместитель Министра высшего образования и науки Украины М. Степко «... мы должны идти в Европу уже известными...».

Изменения должны касаться пересмотра структуры образовательно-квалификационных уровней в системе ступенчатого образования, внедрения кредитно-модульной системы обучения, повышения качества образования и их соответствия европейским нормам на основе новых государственных стандартов образования, создания условий для высокой мобильности студентов и профессорско-преподавательского состава в Украине и за ее пределами, согласование

отечественных ученых степеней с европейскими, создание дееспособной системы получения образования на протяжении всей жизни.

Суть системы образовательно-квалификационных уровней заключается в том, что внедрение ступенчатого высшего образования стало значительным шагом в реформировании образования Украины, которая перешла на ступенчатое образование значительно раньше многих стран Европы. Введенная в Украине в 1996 году система степеней бакалавр-магистр в основном соответствует требованиям Болонской декларации.

Такая система несколько удлинит срок обучения в институтах.

С учетом изложенного предлагается следующая стратегия комплектования обучающихся в вузе. Для работы в различных областях народного хозяйства прием студентов в вуз, при наличии у абитуриента аттестата зрелости, проводить без конкурса. Однако после прохождения первой ступени высшего образования проводить жесткие выпускные экзамены, которые одновременно будут являться конкурсными экзаменами для поступления в высшие школы 2-го уровня. Теперь после 1,5-2-летнего образования шансы на поступление в высшую школу второй ступени у претендентов будут в значительной мере уравнены. В результате экзаменов определятся три группы выпускников:

- младшие специалисты, получившие диплом и рекомендованные на продолжение обучения;
- младшие специалисты, получившие диплом, но не рекомендованные на продолжение обучения;
- лица, не получившие диплом.

Контингент студентов, принятых в вуз второй ступени, также в результате выпускных экзаменов по тому же принципу студенты будут разделены на три группы.

После окончания вуза третьей ступени студент по аналогичному принципу будут разделены на три группы.

Студенты, успешно окончившие вуз четвертой ступени, получают диплом магистра, а наиболее способные из них будут рекомендованы в аспирантуру.

Завершая предложения по реформе высшего образования, необходимо сказать несколько слов о частных школах и вузах. Мы не предлагаем исключить эти заведения. Но их учебные планы должны быть согласованы с планами соответствующих государственных учебных заведений. Частные учебные заведения могут создать конкурентную среду и будут стимулировать повышение качества подготовки специалистов во всех учебных заведениях, а состоятельные родители, желающие обучить своих неспособных отпрысков найдут законное

право обучать своих недорослей, не перебегая дороги талантливым молодым людям.

Программа подготовки кандидатов наук потребует согласования с программами подготовки докторов философии, которые должны определить участники Болонского процесса и, удовлетворив соответствующие требования, Украина может ввести образовательно-научную степень доктора философии, что позволит решить вопрос об эквивалентности этих научных степеней.

На данном этапе в Украине степень доктора наук можно оставить как признание более высокого уровня научных достижений, как степень высшей научной квалификации в Украине.

Не следует добавлять, что вовлечение широких общественных масс в управление системой высшего образования и каждым учреждением этой системы имеет огромное воспитательное значение; оно в силу обстоятельств заставляет широкую общественность совместно с учителями, профессурой, учащимися и студентами решать существенные проблемы обучения и воспитания, начиная от национал-патриотических, программных вопросов и кончая материально-инвестиционными и кадровыми.

Для анализа состояния современной высшей школы на Украине и эффективного управления этим объектом необходим адекватный аппарат для выполнения исследований.

Наиболее приемлемым аппаратом может служить системотехника – научно-техническая дисциплина, изучающая вопросы формирования и функционирования больших систем, представителем которых и является система высшего образования на Украине. При решении вопроса оптимизации системы высшего образования на Украине необходимо будет использовать метод синтеза сложных, целенаправленных, искусственно организуемых человеком систем метод системного формирования. При решении проблем высшей школы Украины на пути интеграции в Объединенную Европейскую систему образования, необходимо будет оперировать большими системами, в которых помимо материальных, технических, социально-политических, экономических, энергетических и других факторов значительное место будет занимать информационный фактор, чей удельный вес будет возрастать по мере роста масштабов системы высшего образования Украины.

Переход Украины к рыночному варианту экономических взаимоотношений требует повышения роли науки и образования во всей социально-экономической жизни, превращения вузов в настоящие аванпосты ускоренного прогресса.

Высшее образование должно приобрести новое качество. Это новое качество не мыслится как антипод количества, оно должно воплощаться в комплексных формах, начиная с того, как обеспечивается передача знаний, и до смелой реорганизации отдельных дисциплин и даже отдельных специальностей. Новое качество украинской высшей школы предполагает, по крайней мере, повышение эффективности использования материальных и человеческих ресурсов высшего образования Украины, модернизацию всей совокупности характеристик протекания учебно-воспитательного процесса, а также его результатов. О новом качестве можно судить по тому, в какой мере высшее образование Украины способно дать украинскому обществу компетентные кадры с профессиональной, технической, научной, экономической, политической подготовкой, способно формировать настоящих украинских интеллигентов.

В числе мероприятий по непрерывному совершенствованию и модернизации учебно-воспитательного процесса в высших учебных заведениях Украины с целью обеспечения возможности интеграции в общеевропейские структуры особый интерес представляют те мероприятия, которые призваны обеспечить большую эффективность учебных планов и программ: внедрение новых современных методов преподавания и проведения учебных занятий; усвоение и применение студентами современных методов и приемов обучения, их участие в научно-исследовательской и практической работе (например, в ХНАГХ студенты принимают активное участие в разработке перспективного плана развития г. Харькова); определение критериев и приемов оценки и самооценки знаний и навыков студентов, планирование и как можно более разумное использование времени на подготовку; поиски и использование новых форм и способов органической связи теоретической подготовки с научно-исследовательской, проектно-конструкторской работой к с производственной практикой; повышение уровня патриотической воспитательной работы со студентами. Все эти задачи необходимо выполнить на основе лучшей интеграции обучения с научными исследованиями к производительным трудом, составляющей основной принцип непрерывности процесса модернизации высшей школы на Украине.

При подготовке специалистов с высшим образованием, удовлетворяющих социальные потребности Украины в начале третьего тысячелетия, необходимо исходить из того, что во всех научно-технических, экономических к социальных областях прогресс осуществляется особенно быстрыми темпами, а это приводит к быстрому устареванию большого объема знаний. Для того, чтобы найти приемлемые решения

этой проблемы работникам высшей школы Украины необходимо ставить перед собой цель в дальнейшем готовить специалистов широкого профиля на основе глубокого усвоения фундаментальных теоретических знаний в области математики, физики, химии, биологии, которые позволят им понимать суть специальных дисциплин, а также прививать способность постоянно учиться, вовлекая в научно-исследовательскую деятельность и обновление производства. Специалист широкого профиля обладает большей мобильностью в условиях, когда неизбежны коренные изменения в области той специальности, к которой он готовился, а также когда возникает необходимость трудиться в сфере, более или менее отдаленной от первоначальной специализации. Здесь необходимо будет решать многие вопросы и Высшей аттестационной комиссией (ВАК) Украины, необходимо смягчить жесткие требования по вопросу необходимости базового образования при защите диссертаций.

Подготовка специалистов широкого профиля, диктуемая современным развитием производства, должна обеспечить, наряду со способностью освоения новых технологий без слишком длительных периодов адаптации, возможность действенного общения между разными категориями специалистов.

Осуществление лучшей подготовки специалистов широкого профиля влечет за собой необходимость пересмотра номенклатуры специальностей в целях ее адаптации к прогрессу человеческого познания, к развитию украинского демократического общества. При этом не следует делать ставку на увеличение их количества, а обеспечивать постоянно сбалансированные и гармоничные пропорции. Перечень специальностей и специализаций в качестве инструмента модернизации процесса подготовки специалистов предстоит пересмотреть с учетом ожидаемых изменений отраслевой к подотраслевой структуры народного хозяйства Украины в тесной связи с развитием современной науки и техники. Имея в виду предложения по улучшению номенклатуры специальностей, Министерство образования и науки Украины и высшие учебные заведения Украины должны постоянно и плодотворно консультироваться со специалистами, работающими на производстве, с работниками научно-исследовательских институтов отраслевых министерств, чтобы в тесной связи с прогнозированием социально-экономического развития и направлений научного исследования лучше определить компетенцию будущих категорий специалистов.

Содержание подготовки специалистов широкого профиля должно определяться учебными планами и учебными программами аналитического характера. При отсутствии изменений в специализа-

ции учебные планы могут оставаться в своей основе относительно стабильными. Существующая структура учебных планов для этих специализаций, предусматривающих довольно большое число часов для общей профильной подготовки, дает возможность модернизировать содержание образования посредством аналитических программ, качества учебных материалов и, главным образом, самого учебного процесса. в Тесной связи с реальными потребностями в подготовке специалистов по отдельным наиболее актуальным направлениям необходимо вводить новые дисциплины. Например, в связи с переходом к рыночным взаимоотношениям в экономике Украины, в последнее время получило распространение преподавание программирования и ЭВМ во всей высшей школе Украины, расширилось преподавание числовых методов в области всех специальностей технического профиля. По решениям Верховной Рады Украины и Кабинета Министров должна быть проанализирована возможность улучшения подготовки всех категорий. специалистов по экономическим вопросам, по вопросам безопасности жизнедеятельности, управления и организации производства, правопорядка и экономического законодательства.

Для обеспечения более эффективной интеграции высшей школы Украины в объединенную систему образования Европы особое внимание необходимо уделить совершенствованию методической работы преподавателей, которая должна обеспечить активность в преподавании, стимулировать логическое мышление молодежи. Необходимо найти наиболее адекватные способы преподавания и проведения семинарских занятий на вечерних отделениях, которые позволили бы лучше компенсировать недостаток времени для индивидуальной работы этой категории студентов. Проблемы вузовской дидактики должны быть широко обсуждены на кафедрах, на уровне вузовских и межвузовских центрах, на конференциях и симпозиумах в процессе обмена опытом.

В рамках комплексного процесса совершенствования и модернизации украинского высшего образования, чтобы приблизить параметры систем украинской высшей школы к общеевропейским стандартам с целью стать членом европейского сообщества в области образования в перспективе третьего тысячелетия нам необходимо особое внимание уделить формированию личности нового человека с высоким национальным сознанием, отличающегося глубоким демократическим гуманизмом. Непрерывность демократизации украинского общества и направленность Украины в европейские структуры, не теряя традиционных отношений с культурными и научными центрами России, в качестве первоначального условия делает необходимым созна-

тельное и непрерывное усиление идейно-политической и культурно-воспитательной деятельности для подготовки не только высококвалифицированных работников, но и носителей новых социальных и производственных отношений на Украине. Поэтому профессиональная компетентность может и должна дополняться способностью понимать общие объективные законы прогресса на Украине, глубокими знаниями и умениями претворять в жизнь курс внутренней и внешней политики Украины, изложенных в Указах Президента Украины, решений Верховной Рады и Кабинета министров Украины, а также решений и рекомендаций Облгосадминистрации и городских (муниципальных) органов, на территории которых мы живем, учимся и творим.

Таким образом, модель непрерывного образования это своеобразный и весьма важный шаг на пути формирования новых образовательных институтов общества. Пока еще трудно сказать определенно, какими именно они будут, что объективно усиливает значение экспериментально-поисковой деятельности.

Эта общая теория вопроса может быть наглядно проиллюстрирована практикой развития и внедрения модели непрерывного образования в Харьковской национальной академии городского хозяйства.

Заслушав и обсудив доклад первого проректора Стадника Г.В. Ученый совет принимает к сведению изложенные в докладах выводы и оценки процесса модернизации содержания и технологий обучения в Академии, а также постановляет основные направления программы действий относительно внедрения европейских норм и стандартов высшего образования.

Ученый совет поддерживает идею интеграции высшего образования Украины в европейское образовательное пространство и отмечает следующее:

- к основанном в 1999г Болонской декларацией процесса создания единого европейского образовательного простора уже присоединились 40 стран, включая Россию; избежать указанных преобразований невозможно, так как, не проводя соответствующих реформ, или медлить с ними, будет усиливать изоляционные явления высшего образования Украины как со стороны Европы, так и со стороны России;

- европейская кредитно-трансфертная аккумулирующая система (ЕСТ с ключевым требованием Болонской декларации и основным элементом реформ; с 2003/04 учебного года МОН Украины проводит педагогический эксперимент из кредитно-модульной системы организации учебного процесса в котором принимают участие 58 ВНЗ, включая Академию.

Соответственно Указу Президента Украины „О мероприятиях по усовершенствованию системы высшего образования Украины” от 17.02.04г №199/2004, решения коллегии МОН Украины „О проведение педагогического эксперимента относительно внедрения кредитно-модульной системы организации учебного процесса в высших учебных заведениях III- уровней аккредитации” от 24.04.03г №5/5-4, приказов МОН Украины „О проведение педагогического эксперимента из кредитно-модульной системы организации учебного процесса” от 23.01.04р №48 „Об утверждение Программы дон относительно реализации положений Болонской декларации в системе высшего образования и науки Украины на 2004-2005 года” от 23.01.04г №49 решения Всеукраинского совещания ректоров высших технических учебных заведений „Высшее техническое образование и Болонский процесс” (Харьков, 17-18.03.2004г) Ученый совет постановляет:

1. Считать приоритетными на 2004-2005г направлениями приближения к европейским нормам и стандартам высшего образования в Академии следующие:

- участие в проведении педагогического эксперимента МОН Украины относительно внедрения кредитно-модульной системы организации учебного процесса;
- дальнейшее усиление роли самостоятельной работы студентов и внедрения (разработку) инновационных форм и средств и организации и контроля производительности;
- переход от применения модульно-рейтинговой системы в отдельных дисциплинах к внедрению ее на просветительно-квалификационных уровнях и специальностях в целом (с проведением соответствующих изменений в организации текущего и семестрового контроля);
- усиления роли магистерской подготовки и внимания к его организации и обеспечению относительно просветительно-квалификационного уровня „специалист”.

2. Для обеспечения участия в педагогическом эксперименте МОН Украины из кредитно модульной системы организации учебного процесса:

2.1. первому проректору до 01.06.04 создать рабочую группу для организационно методического сопровождения эксперимента и наладить действенное сотрудничество с базовым в Харьковском регионе ВНЗ из проведение эксперимента - Харьковским национальным университетом радиоэлектроники;

2.2. деканам определить на каждом факультете специальность для включения и в эксперимент в меру готовности, начиная с 2004/05 у.г.;

2.3. деканам за каждой специальностью, которая включенная к эксперименту, выделить кураторов из состава выпускающих кафедр для студентов экспериментальных групп; 2.4. декану факультета ПЭГ за дисциплинами кафедры ИЭГ перевести на кредитно модульную систему с 1.09.2004 г. процесс обучение бакалавров за направлением “Экология” и с 01.09.2005 г. - магистрантов за специальностью “Экология и охрана окружающей среды”;

2.5. методическому и учебному отделам провести в сентябре 2004 года ознакомительный семинар из кредитно-модульной системы для научно- педагогических работников и ввести постоянно действующий семинар из обмена опытом преподавателей выпускающих кафедр, которые принимают участие в эксперименте;

2.6. деканам и заведующим кафедрами организовать в сентябре 2004 г. изучения преподавателями и студентами, которые принимают участие в эксперименте, Программы проведения педагогического эксперимента и временного положения об организации учебного процесса в кредитно модульной системе;

2.7. методическому совету, методическому отделу, деканам, заведующим выпускающими кафедрами, которые принимают участие в эксперименте, разработать временные нормативные и методические материалы для научно-педагогических работников и студентов из кредитно модульной системы организации учебного процесса;

2.8 заведующим кафедрами, которые обеспечивают природно-научную (фундаментальную) и гуманитарную подготовку, провести необходимую подготовительную работу для включения в эксперимент с 2005/06 уч. г.;

2.9. директору библиотеки создать постоянную информационную экспозицию посвященную Болонскому процессу;

2.10. центру новых информационных технологий и методическому отделу создать на веб-сайте Академии страницу за материалами внедрения кредитно-модульной системы обучения (в контексте присоединения Украины к Болонского процессу);

2.11. методическому совету в июне 2005 года проанализировать ход эксперимента из кредитно-модульной системы обучения и результаты анализа представить на рассмотрение Ученого совета.

3. Оргкомитету подготовить и провести в сентябре-октябре 2004 г. Всеукраинскую научно-методическую конференцию “Стратегия

усиления самостоятельной работы студенте в контексте присоединения Украины к Болонского процесса”.

4. Первому проректору организовать до 01.09.2004 г. разработку конкретной программы действий на 2004-2005 г.г. относительно приближения высшего образования в Академии к европейским нормам и стандартам (за определенными выше приоритетными направлениями).

Таким образом, Харьковская национальная академия городского хозяйства находится на пути вступления в Болонский процесс, что соответствует ее основному направлению деятельности и формированию приоритетов подготовки высококвалифицированных специалистов для устойчивого развития крупных городов.

ЗНАЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРИ РАЗРАБОТКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Петрова В.Ф., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Одним из наиболее важных заданий в Украине нынешнего периода является кардинальное изменение экономической ситуации за счет возрождения промышленного производства. В формировании промышленной политики стало важным стимулирование инвестиционного процесса и структурной перестройки отраслей за счет активизации инвестиционной деятельности.

Основным при принятии решений об инвестировании является вопрос о том, какой доход можно получить на вложенный капитал, или насколько эффективным является тот или иной проект.

Базой для расчета показателей экономической эффективности инвестиционного проекта является вычисление денежного потока. Денежные потоки определяются как разность поступлений (притоков реальных денег) и платежей (оттоков реальных денег), связанных с реализацией инвестиционного проекта и измеряются количеством денежных единиц в единицу времени (обычно в год). Однако состав притоков и оттоков реальных денег, приводимый различными авторами (2,3,7), часто различен.

Показатель рентабельности, рассчитываемый по чистым денежным потокам, будет являться рентабельностью собственных средств инвестора и должен сравниваться с ценой собственного капитала. В ситуации, когда весь проект финансируется за счет заемных средств,

все денежные потоки будут положительны. В этом случае рентабельность собственных средств рассчитать не возможно, она стремится к бесконечности.

Во втором случае получение кредита приравнивается к увеличению в соответствующем периоде расходов инвестора по финансированию проекта, а возвращение кредита и процентов не увеличивает затраты. Поэтому рентабельность проекта, рассчитываемая по таким денежным потокам, должна сравниваться не с ценой собственного капитала, а со средневзвешенной стоимостью всего инвестируемого капитала.

Соотношение темпов инвестиций и общественного продукта в значительной мере определяется эффективностью инвестиционных проектов. Для Украины вопрос повышения эффективности инвестиций имеет особенно актуальное значение. Это обусловлено тем, что значительное количество ведущих в прошлом предприятий оказались в новой рыночной среде нерентабельными, в том числе через то, что решение о капиталовложении принимались в бывшем СССР без учета правильных критериев: окупаемости, прибыльности, степени риска инвестиций, их социальных и экологических эффектов.

В экономических методах эффективность инвестиционных проектов определяется как превышение будущих доходов над текущими и будущими за тратами, то есть во внимание берется временный аспект денежной стоимости как способ определения стоимости будущих поступлений. Концепция временной стоимости денег дает возможность правильно сравнивать денежные потоки, которые появляются в различные периоды времени. Следовательно, инвестиционный проект является привлекательным, если ожидаемый доход превышает ожидаемые затраты, и потому ликвидность (временный аспект поступлений) и доходность (финансовый аспект поступлений) становятся менее важными факторами.

Проведенный анализ показателей эффективности инвестиций свидетельствует, что ни в Украине, ни за границей не разработано безупречных методов обоснования целесообразности инвестиционных программ. При принятии инвестиционных решений необходимо применять различные методы оценки в комплексе и полученные результаты использовать не как руководство к действиям, а как информацию к размышлению.

Инвестиционная деятельность предприятия является необходимой предпосылкой поддержания на постоянном уровне и расширение производственного потенциала предприятия и потому присуща всем без исключения предприятиям.

Ныне инвестиционная сфера Украины характеризуется низкими темпами освоения капитальных вложений и введение производственных мощностей, возрастанием объемов незавершенного строительства, неудовлетворительными параметрами структуры капитальных вложений. Уменьшение инвестиционных возможностей субъектов хозяйствования, снижение инвестиционной доли в бюджетах всех уровней, брак эффективных рыночных механизмов формирования собственного инвестиционного потенциала, отсутствие долгосрочной концепции структурных изменений привели к малоблагоприятному инвестиционному климату в стране.

СЕКЦИЯ 4. **ЭКОНОМИКА И ЛОГИСТИКА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.**

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИКОЙ СНАБЖЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ФИРМЫ

*Семенов В.Т., Торкатюк В.И., Шевченко Л.С., Клочко Е.В.,
Шекишув И.А., Хомутенко А.В., Журба Н.Н., Тимошенко В.Н.,
Харьковская национальная академия городского хозяйства
Голиков А.П., Прав Ю.Г., Харьковский национальный университет
им. В.Каразина*

Современное строительство, как отрасль народного хозяйства, в специфических условиях перехода к рыночным отношениям занимает важное место в решении хозяйственно-экономических и политических задач Украины и особенно в строительной отрасли. Решаются эти задачи через систему эффективного функционирования строительных предприятий, где одним из ведущих направлений является процесс снабжения строительной организации (фирмы).

Признаком трансформации украинской экономики в экономику рыночного типа является формирование конкурентной среды. Наличие конкуренции требует от руководства предприятий (фирм)-субъектов рынка выполнения целенаправленных действий по обеспечению конкурентных преимуществ. При организации соответствующей работы, в том числе и в части методического обеспечения, считается, что конкурентные преимущества создаются в основном в сфере производства и сбыта товаров. Значительно меньшее внимание уделяется материально-техническому снабжению вопреки, следует отметить, той роли, которую оно играет в формировании результатов производственно-сбытовой деятельности. В доказательство можно отметить тот факт, что процесс реформирования и реструктуризации, проводимый на уровне предприятий, затронул в основном отделы сбыта, в то время как отделы снабжения существенно не изменили поле своей функциональной деятельности; в их компетенции по-прежнему остаются вопросы обоснования потребностей в материально-технических ресурсах, обеспечения потребностей через поставку, организации хранения и подготовки ресурсов к производственному потреблению. Более того, характерным является то, что в отсутствие прежней системы планирования материально-технического снабжения, многие предприятия и сегодня не имеют эффективной ресурсной стратегии, в отличие от

стратегии сбыта. Причем данная проблема часто усугубляется отсутствием общеэкономической стратегии фирмы, что осложняет возможности разработки и реализации стратегий по отдельным сферам деятельности, в том числе и в сфере материально-технического снабжения.

Особенность современной украинской экономики проявляется в том, что многим производственным предприятиям, решающим задачи материально-технического снабжения производства, приходится работать на ресурсно-товарных рынках в условиях нестабильной конкурентной среды, для которой характерны: неравномерная насыщенность рынка товарами вследствие промышленного спада, перепрофилирования многих производственных предприятий, традиционной для отдельных отраслей украинской экономики высокой степени монополизации производства; ограниченная информационная прозрачность ресурсно-товарного рынка; низкая контрактная дисциплина производителей и поставщиков товаров производственного назначения и др. Это требует того, чтобы внести адекватные изменения в организацию и стиль управления в пользу элементов креативного менеджмента. Постановка такого менеджмента означает освоение в комплексе всего арсенала современных методов управления материально-техническим снабжением, прежде всего путем активизации потенциала стратегического менеджмента и логистики. При соответствующей организации это должно позволить переориентировать весь процесс управления с решения текущих задач на обеспечение долгосрочных интересов, преодолеть фрагментарность, локализацию внимания руководства на отдельных аспектах снабженческой деятельности строительного предприятия в ущерб проблемам комплексного анализа и стратегического планирования.

По аналогии с тем, как трактуется сама логистика, стратегия логистики в общей иерархии стратегии строительной фирмы также приобретает двойственную интерпретацию – как базовая стратегия фирмы с целевой ориентацией на повышение эффективности коммерческой деятельности в сфере материально-технического снабжения производства и как функциональная стратегия с целевой ориентацией на обеспечение доставки материально-технических ресурсов к местам производственного потребления в сроки, в количестве, ассортименте и с параметрами качества, определенными условиями сделки. При сравнении двух вариантов интерпретации стратегии логистики (с учетом принятой нами точки зрения относительно функциональной роли логистики) приоритет отдается второму подходу, при котором логистическая стратегия рассматривается как функциональная по отношению

к базовой стратегии. В этом случае в качестве базовой стратегии рассматривается стратегия развития фирмы. На линии взаимодействия с базовой стратегией стратегия логистики координируется с функциональной стратегией материально-технического снабжения, а вместе они обеспечивают продуктовую (товарную) стратегию производственной фирмы. Обеспечению стратегии логистики снабжения, в свою очередь, служит операционная стратегия управления производственными запасами. При этом общая координация в процедуре стратегического планирования осуществляется через механизм согласования стратегий по критерию достижения эффективного использования материальных ресурсов в разрезе основных ассортиментных групп.

Обобщением научных разработок доказываемается, что в теории стратегического менеджмента существуют различные модели стратегического планирования, вся совокупность которых позволяет выделить, по меньшей мере, три варианта обоснования стратегии развития фирмы. Два из них строятся с использованием матрицы альтернатив стратегического развития, а третий – учитывает фактор цикличности.

Предлагаемая к построению типовая логистическая цепь охватывает все основные стадии предпринимательского цикла предприятия-производителя телекоммуникационной техники, включая: закупку и поставку корпусов, подложек, микросхем и других комплектующих изделий; хранение потребляемых в производственном процессе материально-технических ресурсов; производство средств связи; в том числе тестирование системных плат и хранение полуфабрикатов и узлов незавершенного производства; тестирование изготовленной техники (готовой продукции) и ее хранение на складе предприятия-производителя; сбыт (распределение), в том числе отправку средств связи со склада готовой продукции дилерам и/или непосредственным потребителям; потребление средств связи, в том числе техническое обслуживание потребителей предприятием-производителем или его официальными дилерами.

САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ОПТОВОГО РЫНКА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

*Торкатюк В.И., Кузнецов А.И., Чеканова Л.Г., Вышетравская А.С.,
Ниверчук А.Н., Даниленко А.А., Полчанинова И.Л.,
Николаенко М.А., Харьковская национальная академия городского
хозяйства
Тремполец О.В., ОАО “Харьковжилторг”
Никифоров А.С., Харьковское областное управление статистики*

В настоящее время логистика как молодая наука переживает стадию бурного развития. Многие вопросы, относящиеся к терминологии и основным понятиям логистики, с развитием рыночных отношений постоянно уточняются и углубляются, разрабатываются новые теоретические положения – расширяется круг проблем, решаемых методами логистики. Сформировались различные толкования логистики – от материально-технического снабжения и транспортировки и до интегральной науки, разрабатывающей методы, направленные на достижение стратегических и оперативных целей в производственно-коммерческой деятельности за счет рационального использования ресурсов и удовлетворения требований потребителей. Широкое толкование логистики соответствует сложным процессам и явлениям, происходящим в современной экономике, а поэтому представляется перспективным и плодотворным, в том числе и для решения проблем торговли средствами производства в интересах отечественных товаропроизводителей.

Однако вопросы оптовой торговли строительной продукцией с позиций логистики остаются до настоящего времени малоизученными. В связи с этим на практике оптовая торговля строительной продукцией осуществляется без должного научного обоснования, в ней сильны старые воззрения и приемы, присущие административно-командной экономике с ее централизованным распределением продукции, тотальным дефицитом и гарантированным сбытом. Все это порождает большие проблемы не только в торговле строительной продукцией, но и в создании ее (строительстве), которые усугубляются неустойчивым финансовым состоянием и политической нестабильностью в стране. Кроме того, вне поля внимания логистики оказалась столь важная экономическая и экологическая проблема, как использование вторичных

материальных ресурсов в качестве средств производства и объекта оптовой торговли строительной продукцией.

Производство по своей сущности есть строго детерминированный процесс, в котором дисциплинирующую роль играет технологии. Современное производство к тому же является наукоемким и высокотехнологичным, что предопределяет высокую регламентацию выполнения всех технологических операций - вплоть до их автоматизации. Все внутрипроизводственные потоки являются также детерминированными (определенными). Производство, локализуясь на конкретных предприятиях, является замкнутой системой с минимальным внешним воздействием. Для производства также характерны четкая организация и жесткая структура управления, кроме того, высокие профессиональные требования предъявляются к персоналу.

Критерием равновесного состояния экономических потоков является баланс производства и потребления, т.е. – с одной стороны, безотказное обеспечение материальными ресурсами для производственного и конечного потребления, а с другой стороны, – отсутствие “затоваривания” в товаропроводящих сетях. Численно этот критерий может быть выражен величиной совокупного запаса.

Логистический поток находится в равновесии, если совокупный запас не превышает величины допустимой товарной ликвидности, т.е.

$$V_{np.} + V_{тр.} + V_{сб.} < L$$

где $V_{np.}$, $V_{тр.}$, $V_{сб.}$ – соответственно производственные, транспортные и сбытовые (товарные) запасы исследуемого рынка или его сегменты за определенный период времени; L – допустимая товарная ликвидность.

В данном случае предназначается допустимую ликвидность определять как величину иммобилизации финансовых средств, аккумулярованных в совокупном запасе, т.е.

$$L + V \times \bar{b}$$

где V – стоимость запаса; \bar{b} – банковский процент по депозитам.

Приведенный подход к оценке логистического равновесия применим не только для макроуровня, но и для отдельных субъектов рынка.

Возможна иная оценка логистического равновесия, основанная на величине товарной ликвидности конкретных материальных ресурсов. Закупая товары, предприниматель должен предвидеть возможности их реализации за определенный период или момент времени.

Такая необходимость реализации может возникнуть у предпринимателя-товаропроизводителя в случае образования излишних или

ненужных материальных ресурсов, что может произойти при изменении спроса, а следовательно, производственной программы.

Логистическое равновесие как равновесие потоков может быть смоделировано физическим аналогом: ламинарным потоком – нарушение равновесия приводит к образованию турбулентного потока.

Ламинарный поток – это спокойный, упорядоченный поток, по заданной траектории, а турбулентный – это неупорядоченный, хаотичный поток с завихрениями по сложным, стохастичным траекториям, для такого потока характерны флуктуации – случайные отклонения от средних значений параметров потока. Ламинарный поток при определенных условиях переходит в турбулентный; такой переход наступает, когда так называемое число Рейнольдса (Re) превышает некоторое критическое значение (Кекр). По своему физическому смыслу число Рейнольдса есть отношение сил инерции к силам вязкости. В физическом аспекте условие ламинарности, т.е. равновесие – это $K_c < K_{скр}$.

Таким образом, логистическое равновесие в сфере обращения есть составная часть логистики торговли средствами производства.

МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА ЖИЛИЩНОГО ФОНДА г.ХАРЬКОВА

*Кубах А.И., Пан Н.П., Воронина О.С., Радван Осама,
Гарьковец А.А., Шумаков Ф.Т., Булыга С.Н., Харьковская
национальная академия городского хозяйства*

Для обеспечения жизнедеятельности и развития города необходимо стабильное функционирование его жилищно-коммунальной сферы. Поэтому одной из приоритетных отраслей хозяйственного комплекса города всегда было и остается жилищно-коммунальное хозяйство. В настоящее время существует большое количество проблем в данной области, которые требуют немедленного разрешения. И одной из этих проблем является проблема капитального ремонта жилищного фонда.

За последние 10-12 лет значительно ухудшилось техническое состояние жилищного фонда в г. Харькове. Снижение физических объемов и несвоевременное выполнение работ по ремонту жилищных фондов приводят существующее жилье к старению и разрушению.

Полностью приостановлены работы по комплексному капитальному ремонту базовых жилищных строений старой застройки с

отселением жителей, заменой несущих конструкций и повышением уровня благоустройства.

Решение этой проблемы требует детальной проработки инвестиционных проектов по капитальному ремонту на всех стадиях жизненного цикла, особенно на его прединвестиционной стадии. Разработанная авторами имитационная модель, построенная на принципах системной динамики с использованием программного обеспечения Vensim 5.3 PLE, что облегчает оценку эффективности таких проектов.

Таким образом, увеличение расходов городского бюджета на капитальный ремонт жилищного фонда уменьшает изношенный жилищный фонд и одновременно увеличивает нормальный жилищный фонд.

Изношенный жилищный фонд, который невозможно капитально отремонтировать, подлежит сносу, что в модели отражается потоком “Снос изношенного жилищного фонда”. На темп перехода жилищного фонда с уровня нового на уровень нормального и с нормального в изношенный влияют расходы городского бюджета на содержание жилищного фонда, которые для упрощения модели опущены.

Увеличение расходов бюджета на строительство увеличивает новый жилищный фонд, что с течением времени увеличивает расходы бюджета на содержание и капитальный ремонт жилищного фонда. На различных этапах развития город может придерживаться либо стратегии – больше строим, либо стратегии – больше капитально ремонтируем. При реализации различных стратегий подсистема позволяет рассчитывать средний износ жилищного фонда.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ РАЗВИТИЯ КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

*Титяев В.И., Бондаренко Г.И., Чистякова И.А., Харьковская
национальная академия городского хозяйства*

Фундаментальной основой развития рыночной экономики является доминирующая роль возрастания инвестиций, которые ведут к увеличению занятости, национального дохода и потребления. Соотношение между приростом национального дохода и приростом инвестиций называют мультипликатором. В современной экономической теории утверждается, что для обеспечения роста этого макроэкономического показателя государство должно оказывать свое руководящее

влияние на политику потребления, систему налогов, норму процента на кредитные ресурсы.

Следует отметить, что в отечественной экономической науке проявление размеров мультипликатора при исследовании методов оценки эффективности инвестиций изучено пока недостаточно. Особенно это относится к непроеизводственной сфере и в частности в области социально-экономических проблем развития коммунальной собственности, балансовая стоимость которой достигает 25% всей стоимости основных фондов национального хозяйства страны.

Коммунальная собственность по своей структуре и назначению характеризуется весьма разносторонней совокупностью объектов инфраструктуры населенных пунктов и уникальным составом субъектов хозяйственной деятельности, обеспечение самодостаточного функционирования которых требует новых, научно обоснованных подходов к оценке ее экономического потенциала и эффективности управления ее активами.

С развитием рынка недвижимости в регионах Украины все более отчетливо проявляется влияние на стоимость приватизации коммунальной собственности факторов, определяющих техническое состояние объектов, уровень их благоустройства, месторасположение, функциональное назначение, диапазон возможного использования. Степень и динамика влияния перечисленных факторов в каждом регионе делает необходимым проведение органами местного самоуправления регулярного мониторинга цен на аренду, приватизацию и куплю-продажу на вторичном рынке объектов недвижимости с целью использования полученных данных для выработки оптимальной стратегии мобилизации доходов от эксплуатации зданий, сооружений и земельных участков.

Наибольшее отставание в сфере реформирования отношений собственности наблюдается в вопросах использования земельных ресурсов. Более 60 % городских земель находятся вне фискального оборота. С учетом этого местные органы должны в короткие сроки завершить инвентаризацию и экспертную оценку территории несельскохозяйственного назначения, а также активизировать процесс приватизации и сдачи в аренду земельных участков.

Доходность объектов недвижимости при экспертной оценке основывается на прогнозной информации большого числа вероятностных показателей. Дополнительным критерием, основанным на реальных статистических показателях, может быть соотношение динамики цен на вторичном рынке недвижимости и инфляции. Разница индексов этих цен и индексов инфляции может использоваться в качестве дис-

конта при определении потенциальной доходности объектов коммунальной собственности. Такая возможность доказывается анализом экономической природы рыночных цен.

Непременным условием проведения эффективной стратегии управления коммунальной собственностью является определение ее экономического потенциала. Для этого органам местного самоуправления следует организовать паспортизацию объектов, являющихся собственностью территориальных громад; проанализировать доходность имущества на основе фасетной классификации его коммерциализации; сделать экспертный прогноз возможного увеличения операционных и пассивных доходов.

Экономический потенциал коммунальной собственности следует рассматривать как систему показателей, характеризующих совокупные нормативные затраты на содержание объектов инфраструктуры, сумму необоротных и оборотных активов предприятий и административных органов, местный бюджет населенного пункта и максимально возможную чистую прибыль, которая может быть получена от операционных и пассивных доходов в результате наиболее рентабельного использования имущества.

Рентабельность содержания коммунальной собственности наиболее полно раскрывается на основе разработки для каждого региона модели устойчивого роста и экономической ее оценки в трех измерениях: рентабельности активов, рентабельности собственного капитала и рентабельности устойчивого развития.

Широкие возможности для интенсификации развития коммунальной собственности содержит внедрение принципа рефинансирования при оценке эффективности инвестиционных проектов строительства и реконструкции объектов недвижимости. Основанный на этом принципе метод девелопмента, наряду с плановыми амортизационными отчислениями, является реальным источником генерирования финансовых ресурсов для ликвидации высокой степени физического износа и недоремонта жилых и общественных зданий, сооружений социальной сферы и благоустройства.

Изложенные аспекты новых подходов к оценке эффективности инвестиций в развитие коммунальной собственности в конечном итоге дадут возможность для каждого региона разработать консолидированный бюджет устойчивого роста активов территориальных громад. Этот бюджет, соизмеряя реальные доходы и расходы, позволит установить величину мультипликатора, являющегося важнейшим макроиндикатором положительного функционирования рыночной экономики.

ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Дриль Н.В., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Развитие инновационного предпринимательства, которое требует очень больших затрат, которые не всегда оправдываются, и связаны с большим риском. Одной из форм финансирования инновационной деятельности компаний, является привлечение венчурного капитала.

Исследованиям венчурного капитала посвящены работы таких зарубежных ученых, как: В.Хартман, Б.Санто, Р.Фостер, Й.Шумпетера, а также отечественных ученых: А.Пересады, В.Савчука, Т.Майорова, С.Голикова, Ю.Морозова, П.Гулькина, П.Антонюк и др.

Как отмечено в , венчурная компания представляет собой деловое сотрудничество собственников компании с владельцами венчурного капитала по реализации проектов с высокой степенью риска и возможностью получения ими значительного дохода. Понятие «венчур» (англ. venture) означает риск, то есть венчурный капитал - рискованный капитал.

Деятельность венчурных фирм связана со значительным риском банкротства, потому что разрабатывая инновации никто не знает наверняка, успешно ли завершатся исследования. Зарубежные исследования показывают, что только 10% инвестируемых крупных инновационных проектов оказываются достаточно рентабельными.

Средняя норма доходности для венчурного капитала находится в границах 30-60% и является довольно привлекательной. Так как эта деятельность связана с большим риском, на примере США видим, что в 15% случаев вложенный венчурный капитал теряется, в 25% - приносит незначительный доход, в 30% - приемлемый доход, и только в других 30% случаев доход значительно превышает вложенные финансовые ресурсы.

В работе венчурный капитал рассмотрен с точки зрения разделения на формальный и неформальный сектор. В формальном секторе преобладают фонды (фирмы) венчурного капитала, объединяющие ресурсы ряда инвесторов. Это частные и государственные пенсионные фонды благотворительные, инвестиционные фонды, корпорации, частные лица и сами венчурные капиталисты.

Неформальный сектор венчурного капитала – это так называемые «бизнес-ангелы» – как правило, профессионалы с опытом работы в бизнесе: предприниматели, топ-менеджеры и высокооплачиваемые специалисты (бухгалтеры, консультанты, юристы и т.д.). У них могут быть значительные финансовые накопления, полученные благодаря их

собственному труду.

Процесс венчурного финансирования состоит из нескольких стадий, которые соответствуют этапам реализации проекта.

На первом этапе выделяются средства для создания предприятия, доработки идей, разработки бизнес-плана. На этом этапе риск самый высокий, поэтому есть шанс в случае успеха получить за это достаточно высокий доход.

На втором этапе финансовые ресурсы направляются на организацию и подготовку производства. Начинается выпуск и продажа нового продукта конкретным заказчикам. На этой стадии фирма должна завоевать доверие потребителей для обеспечения новых заказов.

На третьем этапе – необходимы значительные финансовые ресурсы для расширения производства, промышленного выпуска продукции для широкого круга потребителей, улучшение качества продукции, расширение рынка. Чаще всего на этой стадии фирма не получает прибыли.

На четвертом этапе осуществляется «выход» венчурного капитала из предприятия. Наиболее распространенными стратегиями такого «выхода» являются: реализация приобретенных акций на биржевом рынке, продажа инвестиции стратегическому инвестору, продажа своей доли акций другим акционерам или руководству предприятия.

Венчурное инвестирование в Украине является довольно новым видом бизнеса. Функцию венчурных капиталистов в Украине выполняют компании по управлению активами. По данным Государственной Комиссии по ценным бумагам и фондовому рынку, на конец 2003 года в Украине имели лицензии 14 компаний по управлению активами. 8 из них зарегистрировали инвестиционные венчурные фонды.

Основными сферами деятельности этих компаний, указанными в инвестиционных декларациях, являются: строительство, торговля, гостиничный и туристический бизнес, переработка сельхозпродукции, страхование, информатизация.

На сегодняшний день неразвитость венчурной индустрии в Украине обусловлена слабой законодательной базой, несовершенным фондовым рынком, непрозрачностью финансовой деятельности компаний, отсутствием гарантий для инвестора, отсутствие специалистов по управлению венчурными фондами, отсутствие налоговых льгот для венчурных инвестиций. Создание благоприятного инвестиционного климата, усовершенствование законодательной базы будет способствовать росту объемов венчурного финансирования украинской экономики.

СЕКЦИЯ 5.
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО –
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

АНАЛИЗ ПАРАМЕТРОВ СВАРИВАЕМОСТИ, ТЕПЛОВЫХ ПРОЦЕССОВ И ФИЗИКО-ХИМИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ, ВОЗНИКАЮЩИХ И ПРОТЕКАЮЩИХ ПРИ СВАРКЕ СОЕДИНИТЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ В ПРОЦЕССЕ МОНТАЖА

*Шутенко Л.Н., Торкатюк В.И., Золотов С.М.,
Нохрина Л.А., Денисенко А.П., Прыжкова О.Ю., Ниверчук А.Н.,
Даниленко А.Л., Фесенко Ю.Л., Харьковская национальная академия
городского хозяйства*

*Бутник С.В., Харьковский государственный университет
строительства и архитектуры*

Марюхин А.В. , АОЗТ “Киев Максибуд”

Актуальность данной работы обусловлена необходимостью учета воздействия процесса сварки на возведение многоэтажных каркасных зданий. Неполный учет этих воздействий отрицательно влияет на эффективность возведения многоэтажных каркасных зданий, а в отдельных случаях приводит и к тяжелым авариям.

Одним из основных показателей сварки является свариваемость. Свариваемость – это комплексная технологическая характеристика металлов и сплавов, выражающая реакцию свариваемых материалов на процессе сварки и определяющая техническую пригодность материалов для выполнения заданных сварных соединений, удовлетворяющих условиям монтажа и эксплуатации многоэтажных каркасных зданий. Свариваемость различных металлов неодинакова.

Степень свариваемости представляет собой количественную или качественную характеристику, которая показывает, насколько изменяются свойства металла при сварке и выполнимо ли сварное соединение при определенных условиях. Например, на основе механических испытаний можно установить, насколько изменились прочность, пластичность, ударная вязкость и другие свойства металла под воздействием процесса сварки. Одной из наиболее существенных (преимущественно качественных) характеристик свариваемости является отсутствие горячих или холодных трещин в металле шва и околошовном участке.

Степень свариваемости разделяется на три основные категории: удовлетворительная, ограниченно удовлетворительная, неудовлетворительная.

Мерой количественной оценки свариваемости является совокупность показателей свариваемости, каждый из которых определяют сравнением показателей свойств сварного соединения с нормативным показателем того же свойства свариваемого металла или сплава.

Чем сложнее условия монтажа и эксплуатации конструктивных элементов каркаса, тем больше число характеристик, по которым оценивают свариваемость. Комплекс испытаний на свариваемость определяют в соответствии с конкретными требованиями, предъявляемыми к сварной конструкции конструктивных элементов каркаса. Согласно практике многоэтажного каркасного строительства в указанный комплекс входят следующие испытания сварных соединений на сопротивляемость образованию трещин; горячих при сварке (пробы на горячие трещины); холодных (замедленное разрушение, пробы на холодные трещины); на статическое растяжение сварного соединения или металла шва; на стойкость против искусственного старения; на ударный изгиб металла шва или околошовного участка; на выносливость при циклических нагрузках; на твердость; на стойкость против коррозии; на длительную прочность при рабочих температурах.

Основным критерием свариваемости, определяющим монтажную и эксплуатационную надежность сварных соединений, является сопротивляемость образованию горячих и холодных трещин. Возникновение горячих трещин связано с химическим составом и условиями кристаллизации металла шва, что зависит от типа электродов, флюсов, защитных газов, типа сварного монтажного соединения, а также от числа переходов при сварке. Образование холодных трещин, в первую очередь, связано с химическим составом, толщиной свариваемых элементов, жесткостью сварного соединения и температурными условиями сварки.

Для оценки сопротивляемости монтажных сварных швов образованию горячих трещин анализируют технологические пробы. Технологические пробы в основном дают качественную оценку сопротивляемости монтажного шва возникновению горячих трещин.

В процессе монтажа сварные соединения работают на изгиб (загиб). При испытании на изгиб устанавливается степень пластичности металла шва и сварного соединения конструктивных элементов многоэтажных каркасных зданий в целом. Пластичность оценивается величиной угла загиба до образования первой трещины в любом месте об-

разца. Если при испытании образец не дает трещины, испытание доводится до параллельности сторон.

Образцы, в которых появляются надрывы глубиной до 0,5 мм по кромкам соединений и по шву, не считаются бракованными. Чаще всего образцы испытываются на изгиб поперек шва, реже вдоль основного шва. Результаты этих двух видов испытаний несравнимы между собой.

Наиболее эффективные методы оценки свариваемости – это комплексные методы испытаний. Эти методы предназначены для оценки изменений механических свойств и структуры основного металла и зоне термического влияния. Их обычно разделяют на две группы: образцы сварных соединений; образцы, на которых имитируется термическое воздействие сварки.

Важнейшим фактором обеспечения надежности сварных соединений является химический состав и стойкость против коррозии сварного шва. При анализе химического состава основного металла (количественном химическом или спектральном) устанавливается соответствие заданной марки стали ГОСТу или ТУ. Химический состав металла шва должен отвечать типу и марке выбранного для сварки электрода, марке электродной проволоки, требованиям, предъявляемым сварному соединению, определенным соответствующим нормативам. Существенное значение имеет равномерность распределения химических элементов в металле шва на линии сплавления (в переходной зоне) и других участках, где возможна химическая неоднородность. В таких случаях выполняется локальный спектральный анализ (в точке), в основном для исследовательских целей для повышения эффективности сварочных работ в многоэтажном каркасном строительстве.

ОЦІНКА НАРОДНОГОСПОДАРСЬКОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ БУДІВНИЦТВА

Гордієнко Н.І., Харківська національна академія міського господарства

Економічна ефективність інвестиційного проекту в цілому залежить від ефективності вкладень на кожній стадії його здійснення та оцінка його повинна проводитися по двох напрямках. Перший – з позицій народного господарства (народногосподарська ефективність) і другий з комерційних позицій (комерційна ефективність).

У розвинутих країнах при рішенні задачі заміни устаткування в зв'язку з його застарінням зіставлялися показники витрат на капітальний ремонт і на придбання нового обладнання. Надалі цей розрахунок був доповнений рівнем майбутніх експлуатаційних витрат по заміні і новій техніці, що дозволили врахувати деякою мірою моральний знос і ін.

Стосовно до різних складових інвестиційного процесу, стосовно до задач, що стоять перед будівництвом і галузями, тісно з ним зв'язаними, підвищення ефективності будівництва припускає послідовну орієнтацію на принципи державного, народногосподарського підходу.

Різноманітні форми прояву народногосподарського підходу, як різноманітні і задачі, що приходить вирішувати в реальній практиці розвитку суспільного виробництва і науково-технічного прогресу. Це повною мірою відноситься до будівництва, де порушення принципів народногосподарського підходу в багатьох випадках чреваті негативними наслідками не тільки економічного, але соціального й екологічного характеру.

Таким чином, ретельного і предметного розгляду в рамках удосконалювання теорії ефективності заслуговують три групи питань: показники, методи приведення варіантів до порівняльного виду і методи прогнозування вихідної інформації. Важливе значення має також розробка факторних моделей для аналізу і прогнозування показників ефективності, розробка ієрархічних моделей, як у галузевому, так і в територіальному аспектах.

ТЕОРИЯ НЕЧЕТКИХ ДАННЫХ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА МОДЕЛИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ СМЕШАННОЙ ЭКОНОМИКИ ЛИВАНА

Самаха Бассам, КНУСА

Предлагается инновационная модель и методика моделирования организации строительства в условиях смешанной экономики с помощью теории нечетких данных на примере Республики Ливан. Специфика реализации строительных проектов в условиях смешанной экономики Ливана состоит в следующем :

■ значительное вмешательство государственных и муниципальных органов управления в процесс подготовки и воплощения крупных строительных проектов во время прединвестиционной и строительной фаз проектов ;

■ практически централизованное управление ресурсами проекта со стороны заказчика ;

■ сочетание практически несочетаемых приемов и стилей управления, таких как «либеральная автократия» и «частичное участие» при принятии неординарных организационно-технологических решений с целью распределить ответственность за принятием решения.

Указанные особенности функционирования инвестиционно-строительного комплекса требуют построения новых, нестереотипных моделей организации, к которым следует предъявить такие требования :

- учет и преодоление факторов неопределенности, связанных с конфликтом интересов основных участников инвестиционно-строительного процесса –заказчиков и подрядчиков ;

- поэтапность и многокритериальность при формировании ресурсно-календарной модели организации строительства;

- снижение рисков инвестора при выборе исполнителей строительных проектов путем комплексной оценки ;

- высокая достоверность принятия решений, преодоление субъективизма экспертных, статистических и вероятностных методов и систем поддержки принятия решений.

Проведенный анализ литературы в области моделирования процессов организации строительного производства, инвестиционного менеджмента, эконометрических моделей и других используемых в строительстве методов и приемов рационального принятия решений, указал на возможность учета условий смешанной экономики Ливана при моделировании организации строительства с помощью теории нечетких данных и связанных с ней программных продуктов – FUZZY – технологий.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ РЕГИОНА

Торкатюк В.И., Милькин И.В., Соловьева О.Е., Свичко С.А., Степаненко С.А., Фесенко Ю.П., Муса Салех Махмуд Шагин, Жинжжикова И.В., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Оценка экономической эффективности управления инвестиционно-строительным комплексом региона является важной задачей решения проблемы выхода экономики Украины из кризисного состояния. Вопросы формирования стратегии развития инвестиционно-строительного комплекса региона, предопределяют необходимость разработки методических подходов к формированию системы управления проектами инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) региона.

Целью формирования экономической стратегии развития инвестиционно-строительного комплекса региона является: отображение существующего и будущего экономического состояния инвестиционно-строительного комплекса с заданием ориентиров для муниципальных властей и организаций, действующих в сфере строительного производства.

Процесс эффективного развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса региона необходимо осуществлять по основным этапам при соблюдении следующих условий:

- ✓ каждый из этих этапов имеет свои специфические условия оценки деятельности, включая систему частных и интегральных показателей, с помощью которых можно оценить весь спектр инвестиционно-строительной деятельности его предприятий;

- ✓ изменение концентрации предприятий связано с изменениями во внешней среде и общей стратегией развития всего комплекса;

- ✓ повышение степени мобильности предприятий должно осуществляться на основе создания внешних и внутренних резервов;

- ✓ качество конечной строительной продукции, создаваемой предприятиями регионального ИСК должно обеспечить ее конкурентоспособность и создавать инвестиционную привлекательность как по отношению к предприятию, так и ко всему комплексу в целом;

- ✓ уровень использования накопленного потенциала ИСК должен быть достаточным и необходимым для перемещения предпри-

ятий в другие регионы и их участия на рынке подрядных работ, создание условий по инвестиционной привлекательности в своем регионе.

Следует отметить, что при разработке стратегии развития ИСК региона необходимо уделять большое внимание прогнозированию экономических показателей. Для исследования закономерностей экономического развития строительного комплекса используются статистические ряды динамики, которые позволяют получить характеристику уровня развития производства во времени, измерять его динамику с помощью системы статистических показателей, выявить и количественно оценить основную тенденцию развития (тренда), изучить периодические колебания и, наконец, осуществить прогнозирование для принятия управленческих решений.

ФОРМУВАННЯ КРИТЕРІЇВ ПРИЙНЯТТЯ ЕФЕКТИВНИХ РІШЕНЬ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВАХ

*Димченко В.В., Світлична Т.І., Соловйова О.Є., Хорошко І.О.,
Харківська національна академія міського господарства
Чорноморденко Г.В., Сухонос М.К., Київський національний
університет будівництва і архітектури*

Проектування та функціонування житлово-комунальних господарств (ЖКГ) в умовах ринку необхідно оцінити за обраним критерієм, що дозволить вирішенню досягти мети, до якої прагне об'єкт ЖКГ. Ця мета може бути скалярною величиною або вектором, який складовими компонентами має локальні цілі. Керівник ЖКГ повинен розуміти, що він несе повну відповідальність за наслідком щодо прийнятих ним рішень. Наявність альтернативних варіантів використання критеріїв приводить до отримання різних управлінських рішень і треба обрати правило відбору найкращого рішення. Це правило відбору включає отримання відповідної інформації про стан діяльності організації та навколишнього середовища, а також алгоритм порівняння варіантів та вибір актуального.

В умовах детермінованості критерії обираються на основі показників ефективності, наприклад, таких, як прибуток, дисконтований прибуток, собівартість, рентабельність, строк окупності. Ці показники чітко визначені, вираховані за визначеними правилами і не змінюються в залежності від впливу середовища. Глобальний загальний критерій може складатися з одного показника, тоді він вираховується за цим показником і використовується для прийняття рішень. За такий критерій

рій часто використовується сумарний дисконтований прибуток. Але, якщо є декілька локальних критеріїв K_1, K_2, \dots, K_n , то глобальний критерій вираховується, як скалярний добуток двох векторів:

$$C = (K, V) = \sum_{i=1}^n k_i \cdot v_i, \quad (1)$$

де $K = (K_1, K_2, \dots, K_n)$ – вектор локальних критеріїв; $V = (V_1, V_2, \dots, V_n)$ – вектор ваг відповідного критерію, тобто V_i , є вага K_i критерію.

Можливі різні підходи до визначення ваг V_i ($i = 1, 2, \dots, n$). Один з них це важливість критерію за певною прийнятою шкалою. Тоді критерії K_i повинні бути приведені до одної шкали. Такий критерій для V_i позначимо через W_i .

$$W_i = \frac{(K_i^0 - K_i)}{K_i^0}, \quad (2)$$

де K_i^0 – максимальне значення K_i -го критерію.

Значення критерію C тоді визначається за формулою:

$$C = \sum_{i=1}^n v_i \cdot w_i, \quad (3)$$

Інший підхід для визначення V_i ($i = 1, 2, \dots, n$) полягає у визначенні їх за допомогою метода отримання економетричної моделі.

Прийняття рішення в умовах ризику характеризується наявністю певного ризику отримання результату. Тобто отримання величини корисності залежить не тільки від прийнятого рішення ЖКГ, а і від навколишнього середовища. Це значення може бути з певною ймовірністю, де ця ймовірність і є величина ризику. Така ситуація описується функцією корисності $Z(x_i, y_j)$, в якій x_i означає прийняття рішення житлово-комунальним господарством, а y_j – прийняте рішення навколишнім середовищем (конкурентами), а ризики задаються ймовірностями $P(x_i, y_j)$ того, що ЖКГ прийняла рішення x_i , та навколишнє середовище – y_j .

Використання ігрового підходу для визначення критерію ефективності житлово-комунального підприємства має велике значення при формуванні інвестиційного проекту її розвитку.

Результати даних досліджень були використані при розробці програм розвитку і реорганізації житлово-комунального господарства Харківської області і м. Харкова.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ МАЛОСТОЧНЫХ ВОДОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ, СОЗДАННЫХ НА БАЗЕ АГРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ

Ефременко Т.Н., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Борисов В.Г., Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

Развитие производительных сил отдельных регионов Украины в значительной мере зависит от экологической обстановки в регионе и воздействия, оказываемого производительными силами на окружающую среду, в том числе и на водные объекты. Решение проблемы охраны окружающей среды лежит на пути создания новых технологий производства, технологий обработки и утилизации отходов, в том числе сточных вод, и новых технологий водопользования. Важнейшим направлением решения этой проблемы является создание межотраслевых водохозяйственных систем, позволяющих в сочетании с внедрением новых технологий производства не только решить проблему охраны вод, но и в ряде случаев удешевить производство конечной продукции. При создании бессточных или малосточных межотраслевых систем затраты на решение проблемы становятся экономически оправданными не только за счет снижения трудноучитываемых ущербов от загрязнения окружающей среды, возникающих у прочих водопользователей, но и за счет существенного повышения эффективности производства в межотраслевом производственном комплексе.

Высокоэффективными с экономической и экологической точки зрения являются межотраслевые системы водопользования, объединяющие объекты энергетики, сельского и рыбного хозяйств. Важнейшим вопросом для этих систем является утилизация тепла подогретых вод тепло- и атомных электростанций. Особый интерес представляют межотраслевые водохозяйственные системы, включающие водохозяйственные системы энергообъектов и сельского хозяйства. В таких системах, определяемых как агроэнергетические комплексы, производственная технология одной отрасли в то же время является водоохраной технологией для другой.

При разработке и создании агроэнергетических комплексов возникает целый ряд задач. Во-первых, задача создания новых либо использования существующих технологий производства и технологий водоподготовки по каждому из элементов агроэнергетического комплекса. Во-вторых, задача проектирования оптимальной системы из

элементов комплекса, которая заключается в следующем. При заданном объеме отводимых от ТЭС (АЭС) подогретых вод, заданном множестве технологий охлаждения и использования подогретых вод, заданных требованиях на состав продувочных вод, сбрасываемых в водный объект, на качество вод, используемых для охлаждения, а также при заданных целях производства сельскохозяйственной продукции в условиях ограниченности земельных ресурсов определить наиболее эффективные по выбранному критерию технологии охлаждения циркуляционных вод, технологии использования подогретых вод в сельском хозяйстве, а также режим работы водоема-охладителя. Данная задача может решаться интуитивно, на основе инженерного опыта проектировщика, либо на основе оптимизации структуры агроэнергетического комплекса с использованием математических моделей и дальнейшим неформальным анализом результатов расчетов. В докладе приводится математическая модель, позволяющая определить оптимальную структуру агроэнергетического комплекса с учетом минимизации затрат и получения доходов от реализации полезной продукции.

МЕРЕЖНЕ ГОСПОДАРСТВО В СИСТЕМІ „БУДІВНИЦТВО – ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО”: СУЧАСНИЙ СТАН, ІННОВАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ

Водка Н.В., Харківська національна академія міського господарства

Розвиток комплексної галузі „будівництво - житлово-комунальне господарство” потребує уточнення складу та напрямків фінансування відтворення основних фондів. Суттєву проблему в цій сфері складає великий коефіцієнт зносу передавальних пристроїв в мережних підприємствах ЖКГ.

В останні роки таке становище здебільшого обумовлене дуже низькими темпами оновлення основних фондів такого різновиду. Первинні причини цього зосереджені в недосконалості амортизаційної політики як на макро- так і на мікрорівні, частими змінами нормативно-правових актів, пов'язаними з формуванням джерел відтворення основних засобів. Крім того, це можна пояснити ще дуже низькою культурою фінансового менеджменту на таких підприємствах. Наприклад, різноманітність способів нарахування амортизації, закладена в П(С)БУ №7 „Основні засоби” належним чином не використовується. Адже це гнучкий інструмент інноваційного розвитку підприємства. На

загальнодержавному рівні не узгоджений ефективний зв'язок амортизаційної політики і оподаткування, що стимулює розширене відтворення.

Як наслідок перелічених негативних тенденцій, мережне господарство досягло того рівня, коли кількість ремонтів, що постійно збільшується, не тільки не дозволяє покращити функціональний стан трубопроводів, але й призводить до підвищення темпів зростання показників зносу мереж.

Таким чином, ситуація, що склалася, потребує розробки конструктивних заходів в 3 напрямках:

1) розробка системи ремонтів, що враховує інноваційні підходи з метою зниження не тільки фізичного зносу, але й запобігання швидкого морального старіння мереж.

2) розробка амортизаційної політики, що сприятиме оновленню основних фондів, насамперед, трубопроводів в галузях водопостачання та водовідведення;

3) законодавче узгодження амортизаційної політики, стимулюючої інноваційний розвиток, з аспектом оподаткування.

ВЕЛИЧИНА РАЗЛИЧИЙ МЕЖДУ УЧЕТНОЙ И НАЛОГОВОЙ ПРИБЫЛЬЮ ДОЛЖНА ПРЕДУСМАТРИВАТЬСЯ ПРИ ОБОСНОВАНИИ ТАРИФОВ

Шкурко О.В., Харьковская национальная академия городского хозяйства

На практике с целью ценообразования и планирования прибыли специалисты предприятий должны учитывать затраты, которые приводят к появлению различий между учетной и налоговой прибылью предприятия или те, которые называют «постоянные различия». Это обусловлено, прежде всего тем, что Закон о прибыли не разрешает отображать в составе валовых некоторые затраты предприятия, которые имеют место в обычной деятельности и в бухгалтерском учете отображаются как затраты деятельности, которые возмещаются тарифом на услуги.

Типичными примерами постоянных различий для коммунальных предприятий являются суммы, которые не включаются в валовые затраты, то есть затраты предприятия на:

- начисленные (уплаченные) штрафы, пени, неустойки;

- материальная помощь, не предусмотренная соглашением сторон коллективного или трудового договора ;
- приобретения литературы и подписку периодических изданий, не связанные с информационным обеспечением хозяйственной деятельности;
- частица затрат на содержание и эксплуатацию объектов социальной инфраструктуры, включая объекты, которые находились на балансе предприятия и содержались ним до 01.07.97 г.);
- безвозвратная финансовая помощь, предоставленная другим предприятиям и организациям;
- безвозмездно переданные активы другим предприятиям;
- амортизация непроизводственных основных фондов и т.п..

Учитывая, что перечисленные расходы составляют значительный удельный вес в себестоимости предприятий ЖКХ очевидно, что они должны выделяться отдельной строкой в отчете о финансовых результатах предприятия. Это позволит иметь необходимую информацию для более точного обоснования величины жилищно-коммунальных тарифов.

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Асаул А.Н., Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, Российская Федерация

Основными чертами строительства как специфической отрасли материального производства, как известно являются:

- техническая и организационная сложность сооружаемых объектов;
- длительность строительного цикла;
- сложность производственного процесса;
- разнородность видов работ и технологических процессов строительного производства;
- необходимость масштабного инвестиционного обеспечения, что обуславливает необходимость системного рассмотрения капитального строительства в составе единого инвестиционно-строительного комплекса.

Капитальное строительство — это сложный многофакторный процесс, требующий взаимодействия множества организаций и значи-

тельных трудовых затрат, ресурсов, финансов в течение длительного времени.

В инвестиционно-строительном комплексе функционирует ряд субъектов (бизнес-субъектов инвестиционно-строительного комплекса), основные из которых представлены на рис. 1.

Перед участниками инвестиционно-строительного рынка ставятся задачи обеспечения эффективного совместного функционирования, взаимосвязи с предприятиями стройиндустрии, подрядными организациями, задействованными в реализации — технологической цепочки. Бизнес-субъекты различны по характеру деятельности, потребности в инвестициях и ресурсном обеспечении продолжительности плановых периодов и производственным процессам.

Гармонизация целей и задач предприятий, являющихся участниками единой технологической сети является очень сложной и многовариантной задачей. Наиболее целесообразны два подхода к ее решению:

- создание диверсификационных строительных компаний;



Рис. 1. Субъекты инвестиционной деятельности в строительстве

- создание предпринимательских сетей.

Стратегия диверсификационной строительной компании включает такие мероприятия, как:

- создание и управление хозяйственным портфелем структурных подразделений корпорации (приобретение компаний, укрепление существующих деловых позиций, прекращение деятельности, не соответствующей управленческим планам);
- достижение синергизма среди родственных структурных подразделений и превращение его в конкурентное преимущество;
- установление инвестиционных приоритетов и направление корпоративных ресурсов в наиболее привлекательные сферы деятельности;

- разработку мер, направленных на усиление конкурентоспособности и сохранение конкурентных преимуществ;
- формирование механизма реагирования на внешние изменения;
- объединение стратегических действий основных функциональных подразделений;
- усилия по решению специфических вопросов и проблем компании.

Необходимо отметить, что в российском строительном бизнесе наблюдаются разные варианты интеграционного роста. Интеграционный рост может осуществляться в следующих формах.

Горизонтальная интеграция с другими бизнес-субъектами аналогичного профиля и получение дополнительных преимуществ за счет сокращения конкуренции.

Диверсификация в рамках вертикальной интеграции:

а) регрессивная интеграция: покупка или постанова под жесткий контроль предприятий-поставщиков строительных материалов и подрядчиков;

б) прогрессивная интеграция: приобретение или постанова под жесткий контроль риэлторских и рекламных компаний, формирование собственной системы реализации построенного жилья.

Базовой мотивацией в деятельности строительной организации являются возможности ее выживаемости в условиях противостояния факторов микросреды (формирующейся в пределах организационной структуры строительной организации), адаптации к воздействию макросреды и наращивания потенциала конкурентного преимущества за счет более эффективного управления внутренними факторами. Мотивация к «выживанию» следует в современной теории мотиваций рассматривается как более действенный мотив, нежели другие мотивы в деятельности организации (обеспечение прибыльности, экономического роста, дальнейшего развития, достижение определенной рыночной доли, другие мотивы). На основе этой мотивации формируется стратегия ограниченного роста.

Несвоевременность или невозможность получения заказов для строительной организации определяется воздействием факторов как внешней, так и внутренней среды (качеством стратегического управления, эффективностью производства, качеством и эффективностью применяемых ресурсов (условиями их комбинирования), преимуществом в конкурентоспособности организации, ее продукции и, в конечном итоге, преимуществом в конкурентоспособности социально-экономического развития организации. Ограничения в получении за-

казов, как и несвоевременные обязательные платежи и невыполнение денежных обязательств, означают, по-сути, окончание экономического жизненного цикла даже для прибыльной организации. Вполне очевидно, что цели выживания в критических ситуациях имеют явное преимущество для организации в соотношении с другими целями, ставящимися в рамках предпринимательской деятельности.

В свою очередь, достижение цели выживания является предпосылкой для достижения других целей и задач предприятия. С позиций исследуемой проблемы — увеличения конкурентоспособности строительной организации за счет ее включения в ПС правомерной представляется ранжировка целевой политики организации:

- получение заказов и загрузка производственно-строительной базы;
- наращивание конкурентного потенциала в обеспечении производственной и финансовой устойчивости в стремлении обеспечить конкурентное преимущество максимально продолжительный период времени;
- повышение социально-экономического развития организации с учетом наращивания конкурентного преимущества в использовании человеческого потенциала, снижения риска утраты заказов и темпов социально-экономического развития, получения приемлемой прибыли, достаточной для обеспечения конкурентного преимущества и развития организации в максимально продолжительный период времени.

В зависимости от условий, создаваемых внутренней и внешней средой бизнес-субъектов инвестиционно-строительного комплекса имеют разную структуру, разный набор входящих в их организацию. При этом их стратегия развития представляет собой набор модифицированных стратегий, разных для каждого конкретного элемента этого комплекса (строительно-монтажных организаций, предприятий стройиндустрии, организаций, выполняющих отдельные виды строительных работ).

Стратегия роста может планироваться для инвестиционно-строительных компаний в целом, если они имеют очевидные конкурентные преимущества или если прогнозируется значительный рост рынка.

Стратегия сокращения предполагает установление целей на уровне более низком, чем достигнутый в прошлом, а также ликвидацию либо продажу компании или ее отдельного подразделения. Обычно к стратегии сокращения прибегают тогда, когда показатели деятельности приобретают устойчивую тенденцию к ухудшению и никакие меры не изменяют этой тенденции.

Однако эту стратегию, особенно в отношении отдельных производств, следует рассматривать как нормальную корпоративную сделку, осуществляемую, когда стоимость продажи структурного подразделения превышает приведенную стоимость ожидаемых от него денежных потоков. В настоящее время многие строительные компании ставят вопрос об эффективности поддержки некоторых дочерних предприятий, в частности, по производству строительных материалов, поскольку конкуренция на этом рынке постоянно растет, что приводит к снижению цен. В этих условиях невыгодно иметь собственную компанию, которая из-за ограниченных объемов производства не в состоянии обеспечить аналогичный уровень себестоимости.

Таким образом, окончательная стратегия инвестиционно-строительной компании представляет собой комбинацию, сочетание рассмотренных альтернатив — ограниченного роста, роста и сокращения для каждой из ее структурных единиц.

Общий план управления любой многопрофильной компанией обычно включает в себя ориентацию на стратегию быстрого роста большинства наиболее перспективных предприятий, обеспечение нормального функционирования основных сфер деятельности, проведение мероприятий по поддержанию и восстановлению деловой активности на низкоприбыльных, но перспективных направлениях, отказ от непривлекательных или не соответствующих долгосрочным планам корпорации сфер бизнеса.

Возможные изменения стратеги (стратегия ограничения роста, стратегия сокращения и т. д.) можно рассматривать как своевременную реакцию на изменяющиеся внешние условия. Эти изменения наиболее безболезненно могут реализовываться в рамках предпринимательской сети, а не в жестком централизованном холдинге.

Среди факторов внешней среды, оказывающих наиболее заметное воздействие на строительную отрасль следует отметить:

1. Общие экономические:

Финансовая политика национальных банков по привлечению капитала в производство и строительство:

- уровень развития инвестиционно-строительной деятельности;
- направление инвестиций в основной капитал;
- значимость строительного комплекса (доля валовой добавленной стоимости строительства в общем объеме ВВП);
- уровень бюджетного инвестирования.

Соотношение промышленного и гражданского строительства.

Параметры использования природно-сырьевых ресурсов:

– уровень запасов природно-сырьевых ресурсов, используемых в строительстве;

– уровень качества использования природно-сырьевых ресурсов (экспортно-импортное соотношение ресурсов и уровень их вторичной переработки, для используемых в строительстве).

Воздействие кризиса неплатежей на устойчивость строительных организаций:

– недофинансирование федеральных и региональных инвестиционных программ;

– просроченная задолженность заказчиков строительным организациям.

2. Экономико-правовые:

Правовая среда (стабильность гражданского и коммерческого законодательства).

Гарантия надежности инвестиций иностранных государств-партнеров по бизнесу.

Таможенная политика.

Лицензионная политика.

Налоговая политика (изменение налоговых ставок, налоговых льгот).

Кредитно-денежная политика (изменение учетной ставки ЦБ, валютного курса рубля, либерализация бюджетных ассигнований).

Регулирование несостоятельности (банкротства) организаций.

Амортизационная политика.

Экономико-правовое стимулирование привлечения инвестиций в жилищное строительство (развитие ипотеки, государственные гарантии по вкладам и сбережениям населения).

Государственная стратегия по охране окружающей среды и обеспечению устойчивого развития.

3. Социально-демографические: Структура потребительской среды (инвесторы, заказчики, потребители):

– по уровню маркетинговых переменных (доходы, возрастная структура и др.);

– по изменению стиля жизни, вкусов и предпочтений и др.;

– по изменению структуры рынка и рабочей силы;

– по отношению к стоимости и качеству жилья;

– по уровню платежеспособного спроса.

4. Рыночная: Величина спроса, стабильность спроса, эластичность спроса.

Требования заказчиков к цене, качеству, срокам строительства.

Разнообразие (сегментация) заказчиков (потребителей).

Экономический потенциал заказчиков (потребителей) по платежеспособности.

Конъюнктура рынков трудовых ресурсов.

Конъюнктура рынков финансовых ресурсов.

Конъюнктура рынков средств производства.

Принципы сегментирования рынка.

Анализ (мониторинг) параметров внутренней и внешней среды позволяет обосновывать управленческие решения по выбору стратегии развития строительных организаций.

Стремление предприятий снизить риски приводят к конгломератным объединениям. Такие решения не всегда оправданы, так как затрудняют управление объединением, включающим структурные подразделения разной целевой направленности. Экономическая целесообразность такого рода объединений не всегда реализуема.

Ряд авторов считают, что наиболее эффективным путем развития строительной компании является вертикально-интегрированный холдинг*. Так, стратегия вертикальной диверсификации может включать:

- регрессивную интеграцию (положение производителей сырья и оборудования);
- диверсификацию путем создания дочерних предприятий (по производству оборудования, выделение производственных отделов, по техническому обслуживанию построенных объектов и т. д.);
- создание дочерних предприятий в сфере торговли недвижимостью, в сфере рекламы;
- подразделения для централизованного планирования, контроля и управления финансами.

На наш взгляд такой вертикально-интегрированный холдинг с централизованным управлением тоже имеет право на существование и как показывает практика они успешно развиваются, например холдинговая группа «Ленстройреконструкция» (ЛСР) целенаправленно инвестирует средства в приобретение новых предприятий, производящих основные строительные материалы и модернизацию существующих.

С приобретением ряда организаций по добыче и поставке морского песка ЛСР стала монополистом с объемом выпуска 3 млн. м³ в год с последующим доведением его до 5 млн. Покупка 90% пакета акций крупного производителя бетона ЗСК №19 позволили группе занять 35% рынка товарного бетона. В группу ЛСР входят и другие производители строительных материалов, такие как завод по производству кирпича «НПО Керамика».

В 2002 г. в составе ЛСР появился Гатчинский домостроительный комбинат — крупнейшая в регионе домостроительная компания.

Инвестиционная программа холдинга группы ЛСР рассчитана до 2005 г. и предполагает вложения в размере около 70 млн. долл.

В 2002 г. холдинг «Ленстройматериалы», ранее специализировавшийся на добыче нерудных материалов и производстве строительных материалов широкого ассортимента (щебень, кирпич, песок), приобрел крупнейший в регионе Гатчинский сельский строительный комбинат и инвестировал в производство около 1,5 млн. долл. Это позволит улучшить качество панелей и увеличить мощность комбината.

Интеграция холдингов «Ленстройматериалы» и «Ленстройреконструкция» произошла в последующие переделы («вперед») с целью увеличения добавленной стоимости, т. е. получения большей прибыли. Есть и другие примеры. Так, ЛенСпецСМУ и «Строительная компания №1 — ЛЭК» приобрели ряд заводов строительных материалов, чтобы защитить себя от монополии поставщиков, совершив интеграцию в первые переделы («назад»).

Укрупнение строительного рынка в регионе приведет к концентрации строительства массового жилья в нескольких крупных компаниях и снижению его себестоимости. Тенденция диверсификации производственной деятельности получает в регионе широкое развитие. При этом компании используют разные стратегии: от расширения своей деятельности за пределы региона или государства («Строймонтаж» — Франция, ЛЭК, «Ленстройреконструкция» в Москву, ЛенСпецСМУ в Югославию) до продажи контрольного пакета акций зарубежным холдингам («Петербургстрой» — холдингу «Skanska»)*.

Основная часть функционального аппарата в отечественных строительных компаниях сосредоточена в высших уровнях управления. Это вызвано объективными причинами: масштабностью материальных потоков и т. д. В то же время это подавляет инициативу среднего управленческого звена и мешает своевременному и качественному решению оперативных вопросов.

Можно предположить, что такая жесткая, иерархическая организационная структура управления строительными компаниями эффективна только в определенных случаях, в условиях реализации крупного сложного проекта, реализуемого в жесткие сроки и т. д.

Необходимо учитывать, что в стране наряду с крупными строительными объектами (сосредоточение в основном в Москве, Санкт-Петербурге и нескольких других городах) имеется огромный спрос на строительные работы среднего объема.

Кроме этого, создание гигантских строительных компаний (монополистов городского, регионального и т.д.) выхолаживает конкуренцию и решение о выделении заказов зачастую решается чисто бюрократически.

Все это еще раз показывает необходимость и целесообразность использования сетевого предпринимательства в строительстве.

В крупном строительном бизнесе работают компании, холдинги, которые по сути дела являются едиными в той или иной мере централизованными организациями (они были рассмотрены выше в главе 1). Они могут самостоятельно выполнять основные (а иногда и все) виды строительных работ.

В области среднего и малого бизнеса чаще всего используется традиционный хозяйственный способ (своими силами) и подрядный, с привлечением сторонних организаций.

Хозяйственный способ имеет преимущество в том, что нет необходимости в привлечении и согласовании различных исполнителей. Недостаток в том, что привлекаемые строительно-монтажные участки, как правило невысокого технического уровня.

Подрядный способ строительства осуществляется рядом строительно-монтажных организаций, обладающих достаточно мощным потенциалом. На основе договора-подряда могут выполняться следующие виды работ:

- строительство, ввод в действие производственных мощностей;
- производство отдельных видов и комплексов строительно-монтажных услуг;
- пуско-наладочные работы;
- проектно-изыскательские работы;
- научно-исследовательские;
- опытно-конструкторские.

При этом может заключаться и единый договор на проектирование, строительство и ввод в эксплуатацию производственных мощностей и объектов.

Основная задача – это оптимальный подбор участников, позволяющих наилучшим образом использовать их потенциал. Основным документом, обеспечивающим правовое регулирование их взаимоотношений, является договор подряда между ними.

Практически формируется предпринимательская сеть. Очевидно уровень отношений ее участников может в отдельных случаях достигать до стратегического альянса, предусматривающего налаживание длительных производственных связей с возможной, в определенных направлениях, интеграцией и кооперацией.

Конкретизируя элементы потенциала бизнес-единицы применительно к строительству можно дать следующую характеристику:

Товар, работа (услуга), характеризуется (Пт): научно-техническим уровнем продукции, качеством выполнения работы, ее соответствием лучшим зарубежным образцам, архитектурным решениям и т. д.;

Производственный параметр (Пп) характеризует:

- уровень технологии производства конкурентоспособной строительной продукции;
- длительность производственного процесса;
- уровень технологии, обеспечивающей высокий уровень технической и экологической безопасности производственного процесса и продукции;
- уровень прогрессивности средств и методов производства строительной продукции (работ, услуг);
- уровень загрузки производственных мощностей;
- уровень использования и наращивания мощностей за счет интенсивных и экстенсивных факторов;
- возможности прироста мощностей за счет собственных источников средств.

Ресурсная обеспеченность (Пр) характеризует:

- уровень соответствия лучшим зарубежным аналогам;
- уровень соответствия лучшим отечественным аналогам;
- уровень соответствия аналогам главного конкурента;
- удельный вес применяемых новых видов сырья, строительных материалов, изделий, конструкций;
- соответствие применяемых строительных материалов требованиям участия и выигрыша подрядных торгов;
- соответствие применяемых строительных материалов экологической безопасности продукции;
- эффективность использования материально-сырьевых ресурсов;
- соответствие запасов материалов, изделий рациональной их величине;
- зависимость организации от использования импортных строительных материалов;
- эффективность использования оборотных средств (оборачиваемость, фондоотдача и др.).

Финансовая составляющая производственного потенциала включает (Пф):

- структура имущества;

- структура баланса;
- уровень дивидендов.;
- уровень прибыли и рентабельности;
- соотношение собственных и заемных средств, основных и оборотных средств;
- уровень финансовой устойчивости;
- показатели ликвидности;
- показатели финансового состояния;
- показатели оборачиваемости;
- показатели рентабельности;
- уровень просроченной задолженности по уплате обязательных платежей;
- уровень просроченной задолженности по уплате денежных обязательств;
- уровень чистой прибыли, оставляемой в распоряжении организации;
- уровень целевого накопления и использования амортизации;
- уровень рентабельности продукции;
- уровень авансовых платежей заказчиков;
- уровень просроченности задолженности со стороны заказчиков;

Управленческую составляющую элементов потенциала (Пу) характеризует:

- минимальное число уровней иерархии управления;
- соответствие норме управляемости;
- соответствие организационной структуры размерам организации;
- эффективность применяемых форм, методов и способов реорганизации управленческой структуры;
- уровень квалификации персонала относительно организаций региона (отрасли), главного конкурента.

Диагностика потенциала стратегической организации может повлиять на выбор одного из следующих решений по дальнейшему существованию бизнес-единицы: продажа, слияние, техническое переоснащение, вхождение в предпринимательскую сеть.

При формировании предпринимательской сети в строительстве необходимо в первую очередь обосновать ее следующие параметры:

- сочетаемость производственно-технологических характеристик сетевых партнеров (по качеству, производительности и т. д.);

– сочетаемость производственных мощностей строительных организаций, специализирующихся на выполнении отдельных работ (услуг);

– сочетаемость организационных культур;

– надежность, исполнительность, умение взаимодействовать;

– ценовую политику и ее приемлемость для всех участников сети.

Укрупненный алгоритм формирования управленческих решений по формированию предпринимательской сети в строительстве представлен на рис. 2.

Формирование предпринимательских сетей в строительстве должно базироваться на следующих принципах:

1. Обеспечения реализации возможностей по концентрации, кооперации и специализации отдельных строительных организаций, которые становятся сетевыми партнерами.

2. Сочетаемости и единой направленности целей и задач участников предпринимательской сети.

3. Оптимальной скоординированности их действий в пространстве времени.

4. Взаимной выгоды взаимодействия всех участников сети.

В рамках предпринимательской сети представителями малого строительного бизнеса можно обеспечить эффект концентрации производства и специализации на основе кооперирования специализированных организаций, обеспечивающих выполнение отдельных работ в составе производственно-строительного цикла. При этом их кооперационное взаимодействие должно и может осуществляться не на принципах подчинения, а на договорных началах, базирующихся на взаимовыгодных экономических связях.

5. Оптимальной скоординированности их действий в пространстве времени.

6. Взаимной выгоды взаимодействия всех участников сети.

В рамках предпринимательской сети представителями малого строительного бизнеса можно обеспечить эффект концентрации производства и специализации на основе кооперирования специализированных организаций, обеспечивающих выполнение отдельных работ в составе производственно-строительного цикла. При этом их кооперационное взаимодействие должно и может осуществляться не на принципах подчинения, а на договорных началах, базирующихся на взаимовыгодных экономических связях*.

В Северо-Западном регионе при непосредственном участии авторов настоящей книги была сформирована производственно-сетевая

организация ОАО «Проектно-строительное объединение «Леноблагро-строй».

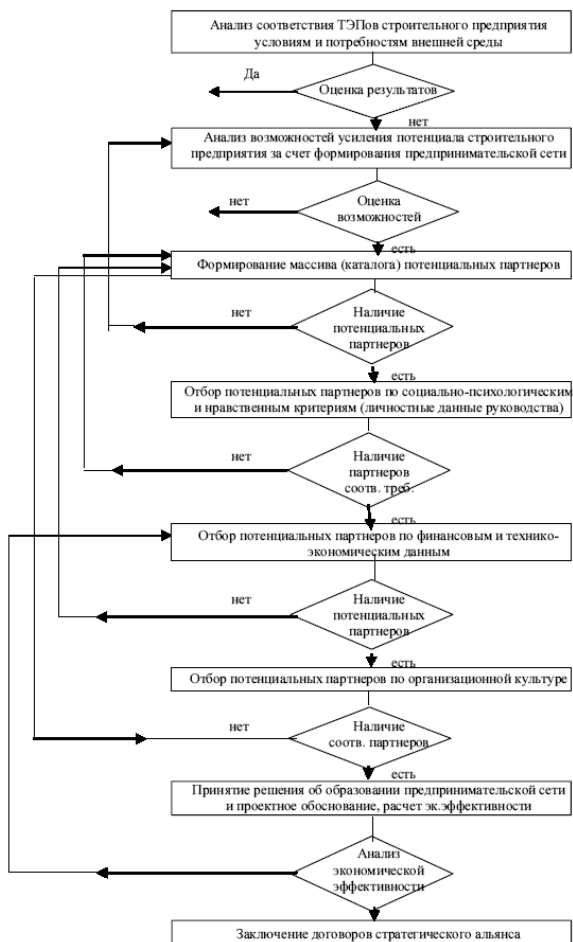


Рис. 2. Укрупненный алгоритм формирования управленческого решения по формированию предпринимательской сети в строительстве

На начало 2003 г. в производственную сетевую организацию ОАО «ПСО «Леноблагрострой» входило 12 малых предприятий (из которых шесть — областных): ООО «ПСО «Леноблагрострой-Кировск», ЗАО «Агросервис», ООО «Возрождение» (г. Кировск), ООО «Гатчина-Агрострой», ООО «Домостроительная инвестиционная ком-

пания», производственный кооператив «Курск» (г. Всеволожск), ЗАО «Лесстрой», ООО «Агрострой» (г. Лодейное поле), ООО «Ли́ра», ЗАО «Трис», АООТ «Лугаагрострой», ООО «Базальт-Строй».

Следует отметить, что предпринимательская деятельность вышеуказанных организаций осуществляется самостоятельно на основе собственных балансов основных фондов и средств, а отношения с «ПСО «Леноблагрострой» носят договорной характер.

Производственная сеть формируется на основе принципа диверсификации, что позволяет в рамках деятельности сети осуществлять разноплановые направления строительной деятельности силами, входящих в сеть малых предприятий.

Так, например, ООО «Гатчина-Агрострой» имеет производственно складскую базу в г. Гатчине и обеспечено необходимым набором строительной техники, технологического автотранспорта и средств малой механизации. Работы ведутся преимущественно в г. Гатчине и Гатчинском районе.

ЗАО «Лесстрой» является генеральным подрядчиком по строительству жилых и производственных зданий, выполняет весь комплекс работ со сдачей объектов под ключ и осуществляет внедрение новых строительных технологий. Работы ведутся в г. Санкт-Петербурге и Ленинградской области, преимущественно в Северо-Западном направлении.

Основными видами деятельности ООО «Возрождение» являются:

агропромышленное строительство; монтаж металлоконструкций, технологического оборудования, сантехнических систем, систем вентиляции и аспирации; электромонтажные работы, ремонт животноводческих ферм, техническое обслуживание доильного оборудования, монтаж АДМ-8, введение новшеств по монтажу и восстановлению старых доек и их технологических схем.

АООТ «Лугаагрострой» занимается реконструкцией, строительством и капитальным ремонтом жилых домов, объектов соцкультбыта на территории Лужского района, Ленинградской и Новгородской областей.

Объединение перечисленных малых предприятий в ветвь «ПСО «Леноблагрострой» способствовало повышению конкурентного статуса, как головной организации, так и предприятий, входящих в сеть, увеличению объемов производства и появлению ряда преимуществ в области маркетинговой политики.

Так, например, объединение в сеть позволило принимать участие в торгах на осуществление различных проектов и выигрывать их

в равной конкурентной борьбе. В частности, в результате выигранных торгов было введено 6 тыс. кв. м жилья в г. Санкт-Петербурге. Кроме того, за последнее время одним из наиболее успешных строительных проектов, выигранных на тендерных торгах «ПСО «Леноблагрострой», является проект реставрации «Домик в Коломне» (бывший дом купца С. И. Рыбкина, построенный в XVIII в. и являющийся памятником архитектуры) в исторической части г. Санкт-Петербурга, работы по которому ведутся, входящими в сеть малыми предприятиями.

В качестве объектов нового строительства, осуществленного малыми предприятиями, входящими в производственную сеть «ПСО «Леноблагрострой», следует отметить Гатчинские горэлектросети, индивидуальное жилищное строительство во Всеволожском районе Ленинградской области, прокладку дорог с асфальтовым покрытием в пос. Ленинское Ленинградской области, благоустройство жилых микрорайонов Выборгского района г. Санкт-Петербурга.

Из общественно значимых реконструированных объектов следует выделить: управление образованием МО «Гатчинский район», Санкт-Петербургский Государственный университет, детский сад № 1 г. Санкт-Петербурга, школу № 608 г. Санкт-Петербурга, спортивную школу в г. Санкт-Петербурге, Государственный Русский музей, Мариинский театр, здание Госконсерватории, театр им. А. С. Пушкина, Государственный аграрный университет.

Таким образом, шаги структурной перестройки «ПСО «Леноблагрострой» в производственную сеть поступательно планируются и реализуются при осуществлении активной политики привлечения организаций инвестиционно-строительного комплекса Петербургского региона. Развитие аналогичных направлений деятельности, по нашему представлению, приведет к созданию и широкому распространению таких корпоративных структур как производственная сеть, что будет соответствовать государственной политике в сфере малого предпринимательства.

Основные принципы объединения:

1. Формирование единого информационного пространства через взаимодействие головной предпринимательской структуры с участниками производственной сетевой организации (генерация и обмен новой информацией; единство финансового, технологического и правового пространства).

В целях дальнейшего развития системы информационного обеспечения субъектов малого предпринимательства на основе действия индустриальных сетей необходимо обеспечить доступность информации по малому бизнесу для органов управления, предпринима-

тельских структур, зарубежных и международных организаций; создать сети информационно-аналитических центров в регионах на базе производственных сетевых организаций.

Центры на основе единых критериев интегрируют и производят информационные ресурсы. Перечень информационных услуг может уточняться в процессе организации информационно-аналитических центров на основе анализа потребностей конкретных пользователей. При этом сеть информационно-аналитических центров формируется по региональному и отраслевому принципам и базируется на имеющемся в настоящее время опыте работы в области информационных услуг.

Реализация мер должна опираться на систематизированные статистические, аналитические данные о развитии малого предпринимательства в России, о зарубежной практике, тенденциях и перспективах российского малого предпринимательства с учетом хода экономических реформ.

2. Совершенствование процессов производства продукции, выполнения работ, оказания услуг (внедрение эффективных технологий, новых предпринимательских решений и т. д.).

3. Формирование общей коммерческой политики и политики внешнеэкономической деятельности (с участием в предпринимательских проектах, приобретение необходимых ресурсов).

4. Повышение профессионального уровня персонала; стимулирование труда и социальная защита.

Как показала практика, несмотря на хозяйственную независимость предпринимательских структур, объединенных в производственную сеть, между ними существуют сильные этические, организационные, финансовые, деловые и иные связи, делающие эти субъекты предпринимательства устойчивыми и надежными партнерами.

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

*Виноградская О.М., Шевченко В.С., Виноградская Н.С., Харьковская
национальная академия городского хозяйства*

Формирование рыночного механизма управления в Украине по-новому раскрыло проблему повышения качества, так как законы рыночного управления качеством продукции формирует сам рынок.

Конкурентный рынок, обеспечивая потребителю возможность выбора товаров, продукции, услуг, делает его весьма избирательным к их качеству и цене. В этих условиях производитель вынужден повышать качество и снижать цену товара, чтобы выдержать соперничество и обеспечить выживаемость.

Проблема повышения качества строительной продукции в условиях рыночных отношений обретает социальный, коммерческий и экономический характер.

Взаимосвязь: качество продукции – эффективность строительного производства – прямо пропорциональна. Производитель должен ориентироваться не на затратную цену товара (себестоимость + прибыль), а на продажную, то есть цену, по которой потребитель, имеющий возможность выбора, купит его. Из этого следует, что все затраты производителя, не связанные с удовлетворением нужд заказчиков и потребителей, являются непроизводительными потерями, ухудшающими ценовую конкурентоспособность товара. Поэтому ставка производителя на качество продукции, с точки зрения эффективности производства, означает необходимость не только безошибочного определения и удовлетворения потребностей потребителя, но и максимально возможного повышения качества изготовления продукции и снижения ее себестоимости путем совершенствования организации управления строительным производством.

Коммерческий аспект ставки на качество выпускаемой продукции заключается в формировании и поддержании имиджа предприятия, его известности и репутации как надежного партнера. Как свидетельствует практика, высокий имидж формируется медленно, а разрушается быстро.

Вопрос качества труда рабочих и служащих в условиях рынка приобретает первостепенное значение.

Речь идет о повышении и реализации потенциальных возможностей всех работников строительного предприятия, мобилизация их усилий на достижение экономического и коммерческого аспектов проблемы качества строительной продукции. При этом основой мотивации труда должна стать гордость работников за свое предприятие и результаты своего труда.

Качество продукции и качество труда непосредственно характеризуют результаты производства. При этом нужно решить важную задачу – увязать показатели качества конечной продукции и труда с фондом оплаты труда работников.

В основе оплаты труда каждого работника лежит оценка качества его работы. Этот критерий учитывает: квалификацию, разряд рабо-

чего; количество выпущенной продукции, дефектность выполненных операций и т.д. Качество труда равно возможности, умноженной на знание и умение, умноженное на желание.

Строительная организация должна сейчас формировать свою политику в области качества. В политике устанавливаются цели, задачи повышения качества продукции, как стратегические так и оперативные.

Компании, ориентирующиеся на успех в конкурентной борьбе, стремятся к стандартизации своей продукции в соответствии с требованиями Международной организации по стандартизации (ISO). В Украине стандарты серии 9000 были в 1995 году приняты как национальные (ДСТУ ISO 9000).

Преимущества создания систем управления качеством очевидны. В условиях высоко конкурентного рынка это позволяет найти резервы повышения эффективности производства внутри самого предприятия.

В стандартах ISO 9000 подчеркивается чрезвычайная важность участия руководства в управлении качеством.

Генеральный директор через своих функциональных заместителей управляет отдельными участниками «дорого качества» и обеспечивает через административные, экономические и волевые воздействия влияния на ускорение движения на каждом участке.

Основная задача генерального директора в управлении качеством является создание и развитие системы качества, формирование политики качества, создание планов и программ качества.

Взяв на себя ответственность за качество продукции, генеральный директор должен знать, какие потоки информации вращаются в системе качества. Генеральный директор назначает руководителей, ответственных за создание, функционирование и развитие системы качества.

Прорабы и мастера, осуществляющие операционный контроль качества строительно-монтажных работ, должны при выполнении контроля заполнять специальные статистические контрольные карты с перечнем проверяемых операций. При обнаружении дефектов, прораб (мастер) дает указание устранить дефекты, устанавливает основную причину их появления, после чего делает отметку в статистической контрольной карте

В зарубежном опыте управления качеством продукции большое внимание уделено самоконтролю качества. Целесообразно создание в строительной организации специальной службы качества (надежности), обеспечивающей методическое и организационно-техническое

руководство подразделениями строительной организации по сбору информации от потребителей, анализу и оценке строительной продукции.

Комплексный подход к проблеме качества требует совместной работы разных специалистов для решения технических, методических, экономических, организационных, психологических и других задач.

Итак, система управления качеством строительной продукции включает в себя постановку целей, методов их осуществления контроль их выполнения на всех этапах и направлена на предотвращение появления продукции с отклонениями от заданного уровня качества.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РАЦИОНАЛЬНОСТИ СЛОЖНЫХ КОНСТРУКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ

Скала Г.Ф., Ковалев А.А., Соловьёва Д.А., Скала Ю.Г., Харьковская национальная академия городского хозяйства

Чоломбитько С.А., Московский РОХГУМВД Украины в Харьковской области

Нынешнее состояние науки и техники, в частности использование средств вычислительной техники, позволяет рассчитать, конструировать и построить объект строительства практически любой сложности. Это доступно специалистам не самого высокого уровня. С учетом этого, естественно возникает проблема получить нормально функционирующий объект с параметрами, соответствующими всем нормативным требованиям, обладающий минимальной стоимостью.

Такая задача решалась нами на примере классической конструктивной композиции «балочная клетка». Решение условно разделено на две части: конструктивную и экономическую. Первая решалась с помощью специально созданного программного обеспечения, для IBM совместимых компьютеров. Программное обеспечение написано на языках высокого уровня и ориентировано на любую конфигурацию. Один пакет создан для работы под управлением DOS, другой, работает под MS WINDOWS любых версий.

Для проведения исследований были выполнены статические и конструктивные расчеты 6-ти вариантов конструктивных решений. Все они, в равной степени, отвечают эксплуатационным требованиям, но составлены из различных конструктивных элементов и в разных сочетаниях. Основным изменяющимся параметром принималась тол-

щина настила балочной клетки. Первый вариант принят с толщиной настила 4 мм; второй – 6 мм; третий – 8 мм; четвёртый – 10 мм; пятый – 12 мм; шестой – 16 мм. Для вариантов с различными толщинами определялись другие параметры конструктивных композиций. В частности шаг балок настила и номер их профиля. Все рассчитанные и запроектированные варианты в равной степени удовлетворяли эксплуатационным требованиям и действующим нормам. Отличительными особенностями их были различные расходы листовой стали, прокатных профилей и затрат на изготовление.

Наиболее простой вариант конструктивного решения по трудозатратам, вариант с минимальным количеством балок настила №36 – 6-ой. И совершенно очевидно, что трудоемкость, а следовательно и стоимость изготовления выше в варианте с большим количеством балок, т.е. 1-м.

Это поставило экономическую задачу определения минимальной обобщенной стоимости балочной клетки с учетом стоимости материалов и изготовления.

Поставленная задача решалась с помощью расчётов материальных и трудовых затрат. По результатам этих расчётов определялась общая стоимость варианта. При этом дифференцированно рассматривались стоимости настила, балок настила и их изготовление. Стоимость монтажа не рассматривалась, так как эта операция слабо определена в стоимости, т.е. возможно множество решений различных по стоимости.

Анализ расчётов стоимости показал, что стоимость материалов, при рассмотрении от первого варианта к шестому – растёт, а трудоёмкость и стоимость трудозатрат снижается. На основании дискретных данных построены графики аппроксимирующих функций и по ним видно, что при переходе от четвёртого варианта к шестому первая производная меняет знак, а это означает наличие экстремума. Кроме того, учитывая противоположность поведения функций, которые далее суммируются, можно предположить наличие глобального экстремума. Суммируя все значения стоимостей, получаем дискретные значения функции общей стоимости и здесь явно наблюдается наличие экстремума, т.е. предположительно оптимального решения по экономическим параметрам.

Таким образом, в результате решения совокупности конструктивной и экономической задач, можно сделать вывод, что определение оптимального или псевдооптимального решения возможно при вариантном проектировании с глубоким экономическим анализом.

СОДЕРЖАНИЕ

Вступительное слово ректора Харьковской национальной академии городского хозяйства, доктора технических наук, профессора Шутенко Л.Н.	3
Стадник Г.В. Формирование систем высшего образования Украины	5
Момот Т.В. Сучасні тенденції функціонування підприємств будівельної галузі України	9
Секция 1.	
Теоретические проблемы разработки новых структур строительных предприятий	
Семенов В.Т., Скала Г.Ф., Губкина Д.А., Соколов Д.В., Токарь Л.А., Трояновская О.Б. Долгосрочные проекты в строительстве: тенденции, финансирование, перспективы	13
Тищенко О.М., Юр'єва С.Ю. Деякі аспекти капітального ремонту житлового фонду	14
Усенко Ю.Ю. Место и значение анализа пространственных связей между городскими землепользователями в процессе планирования городов, при оценке городских территорий	16
Пушкар Т.А. Особливості розвитку Харківської області	17
Данильченко Є.П., Островський І.А., Шекишєв О.А. Структурні макроекономічні зрушення і проблеми розвитку будівництва в Україні	18
Сидоренко О.Л., Соловійов О.В., Пудова І.С., Дріль Н.В., Бойко Л.Г. Жилінська О.І., Самойленко І.А. Муніципальне і локально-правове регулювання відношень по проблемі соціального забезпечення населення	19
Дворкін С.В. Будівельні підприємства та специфічність фізичних активів як фактор величини трансакційних витрат: можливості оцінки	21
Торкатюк В.И., Фесенко Г.Г., Фирсов Г.Г., Гойко Е.Ю. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Украину	23
Шутенко А.Л. Стратегия формирования механизма разработки и реализации стратегического управления предприятием на основе инновационного подхода	24
Данильченко Є.П., Островський І.А., Цимбалюк О.А., Шекишєв О.А. Про інфляційні передумови розвитку житлового будівництва в Україні	26

<i>Косов В.В., Рябченко О.Л., Бойко К.О.</i> Дослідження впливу монетарної політики на ефективність соціально-економічних відносин в Україні в трансформаційний період її розвитку	27
<i>Гнатенко М.К.</i> Инвестиции как фактор развития отрасли жилищно-коммунального хозяйства	29
<i>Момот Т.В., Тараруєв Ю.О.</i> Методичні засади визначення вартості інтелектуальних активів будівельного підприємства	31
<i>Фисун К.А.</i> Процедура создания бренда региона – этап стратегии развития территориального потенциала	34

Секция 2.

Проблемы структурных связей в строительной отрасли и их усовершенствование

<i>Торкатюк В.І., Штерн Г.Ю., Булига С.М., Соболева Г.Г., Ачкасов І.А., Богдан Н.Н., Куценко Т.Г., Хохотва А.А.</i> Стратегічні підходи до формування ефективних критеріїв і систем управління інвестиційно-будівельним комплексом в регіоні	38
<i>Горбачева Ю.И.</i> Инвестиционный климат Украины как страны-реципиента капитала	40
<i>Заворотній Р.І.</i> Сучасні проблеми кредитування будівельної галузі в Україні	41
<i>Калініченко Л.Л.</i> Роль банківського кредиту в розвитку будівельної галузі України	46
<i>Золотова Н.М., Еремін А.М., Железнякова І.Л., Белах Ю.В., Ніколаєнко Л.П.</i> Усовершенствование управления жилищно-коммунальным хозяйством городов и регионов на основе интегрированной системы менеджмента	47
<i>Стадник Г.В., Чалий І.Г.</i> Особливості формування інвестиційної привабливості будівельного підприємства	49
<i>Волкова М.В.</i> Планирование затрат в отрасли строительных материалов	52
<i>Светличная В.Ю.</i> Необходимость разработки стратегических подходов в управлении экономическим развитием строительных предприятий, функционирующих в конкурентной среде	53
<i>Плотницька С.І.</i> Роль житлового фактору в підвищенні життєвого рівня населення сільських регіонів	55
<i>Бурак О.М.</i> Системний підхід до вибору організаційної структури зеленого господарства міста	56
<i>Момот Т.В., Грінченко О.І., Кадничанський М.В.</i> Дігностика зовнішнього середовища будівельного акціонерного товариства в процесі формування вартісно-орієнтованої моделі стратегічного управління	59

Фісуненко П.А. Моніторинг ефективності використання фінансових ресурсів будівельного підприємства	61
Момот Т.В., Бібік Н.В., Хрінова О.О. Внутрішній аудит у системі корпоративного управління будівельного акціонерного товариства	62
Чеканова Л.Г., Сергієнко В.І., Волинський Г.С. Реалізація інвестиційних проектів в Україні	64
Гребенюк С.Г. Формирование экономических параметров управления строительством объектов газового хозяйства в условиях динамики рыночных отношений	66

Секция 3.

Развитие новых направлений функционирования экономики строительства Украины на основе усовершенствования учебных планов, программ и образовательных стандартов высшей школы – приоритетных направлений реформирования высшего образования и обновления их социальных целей	
Пасичный В.А., Одаренко Т.Е. Механизм материального обеспечения мотивации высоких результатов трудовой деятельности работников строительных предприятий	73
Андреева В.Н., Шаповаленко Д.А. Некоторые подходы к моделированию маркетинга жилищных услуг	75
Карлова О.А. Формування ринкового середовища в житлово-комунальному комплексі – основа соціально-економічного розвитку сучасних міст	75
Юр'єва Т.П., Матвєєва Н.М. Особливості диференціації тарифів в житлово-комунальному господарстві	76
Мамаева Т.А., Жван В.В., Бузник А.В. Формирование систем повышения эффективности подготовки персонала для строительной отрасли	79
Константинова К.В. Прогнози розвитку світового туризму	80
Бубенко П.Т., Світлична Т.І., Бутнік Д.В., Мартинова А.Ю. Мінімізація проектних ризиків інвестиційно-інноваційної діяльності промислових підприємств	82
Стадник Г.В., Торкатюк В.И., Пан Н.П., Кулик В.Т., Васильев Д.И. Системотехника моделирования и формирование систем высшего образования Украины по оптимизации путей интеграции в объединенную систему образования Европы в контексте Болонского процесса и формирования кадров, обеспечивающих устойчивое развитие крупных городов	85

<i>Петрова В.Ф.</i> Значение инвестиционных проектов при разработке инвестиционной стратегии предприятия	95
--	----

Секция 4.

Экономика и логистика в строительстве

<i>Семенов В.Т., Торкатюк В.И., Шевченко Л.С., Ключко Е.В., Шекшуев И.А., Хомутенко А.В., Журба Н.Н., Тимошенко В.Н., Голиков А.П., Прав Ю.Г.</i> Стратегия управления логистикой снабжения строительной фирмы	98
<i>Торкатюк В.И., Кузнецов А.И., Чеканова Л.Г., Вышетравская А.С., Ниверчук А.Н., Даниленко А.А., Полчанинова И.Л., Николаенко М.А., Тремполец О.В., Никифоров А.С.</i> Саморегулирование в логистической системе оптового рынка строительной продукции .	101
<i>Кубах А.И., Пан Н.П., Воронина О.С., Радван Осама, Гарьковец А.А., Шумаков Ф.Т., Булыга С.Н.</i> Моделирование реализации инвестиционных проектов капитального ремонта жилищного фонда г. Харькова	103
<i>Титяев В.И., Бондаренко Г.И., Чистякова И.А.</i> Оценка эффективности инвестиционных проектов развития коммунальной собственности	104
<i>Дриль Н.В.</i> Особенности венчурного финансирования	107

Секция 5.

Экономическое обоснование организационно-технологических решений в строительстве

<i>Шутенко Л.Н., Торкатюк В.И., Золотов С.М., Марюхин А.В., Нохрина Л.А., Денисенко А.П., Прыжкова О.Ю., Ниверчук А.Н., Даниленко А.Л., Фесенко Ю.Л., Бутник С.В.</i> Анализ параметров свариваемости, тепловых процессов и физико-химических явлений, возникающих и протекающих при сварке соединительных элементов в процессе монтажа	109
<i>Гордієнко Н.І.</i> Оцінка народногосподарської ефективності інтенсифікації будівництва	111
<i>Самаха Бассам.</i> Теория нечетких данных как методологическая основа моделирования организации строительства в условиях смешанной экономики Ливана	112
<i>Торкатюк В.И., Милькин И.В., Соловьева О.Е., Свичко С.А., Степаненко С.А., Фесенко Ю.П., Муса Салех Махмуд Шагин, Жинжикова И.В.</i> Совершенствование организационно-экономического механизма управления инвестиционно-строительным комплексом региона	114

<i>Димченко В.В., Світлична Т.І., Соловійова О.Є., Хорошко І.О., Чорноморденко Г.В., Сухонос М.К.</i> Формування критеріїв прийняття ефективних рішень в житлово-комунальних господарствах	115
<i>Ефременко Т.Н., Борисов В.Г.</i> Экономическая эффективность малосточных водохозяйственных систем, созданных на базе агро-энергетических комплексов	117
<i>Водка Н.В.</i> Мережне господарство в системі “будівництво – житлово-комунальне господарство”: сучасний стан, інноваційні перспективи	118
<i>Шкурко О.В.</i> Величина различий между учетной и налоговой прибылью должна предусматриваться при обосновании тарифов ..	119
<i>Асаул А.Н.</i> Особенности создания и развития предпринимательских сетей в строительстве	120
<i>Виноградская О.М., Шевченко В.С., Виноградская Н.С.</i> Повышение качества строительной продукции как фактор конкурентоспособности строительной организации в условиях рынка	135
<i>Скала Г.Ф., Ковалев А.А., Соловьева Д.А., Скала Ю.Г. Чоломбитько С.А.</i> Экономическая оценка рациональности сложных конструктивных решений строительных объектов	138

Научное издание

**«Усовершенствование экономических структур строительной
отрасли в условиях трансформации экономики Украины
к рыночным условиям»**

Материалы
Международной научно-практической конференции

17 – 19 октября 2005 г.

Ответственный за выпуск *В.И.Торкатюк*
Корректор *Н.М.Золотова*

Подп. к печати 14.10.2005
Бумага офисная.
Усл.-печ. л. 10,02
Тираж 250 экз..

Формат 60×84 1/16.
Печать на ризографе
Уч.-изд. л. 8,49
Заказ № 3003

Харьковская национальная академия городского хозяйства
Сектор оперативной полиграфии ИВЦ, дизайн-лаборатория ХНАГХ
61002, г. Харьков, ул. Революции, 12.